

**Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar
Gazdálkodástudományi Doktori Iskola
Gazdaságpszichológia Alprogram**

TÓTH LÁSZLÓ

**AZ IRIGYSÉG GAZDASÁGPSZICHOLÓGIAI ELEMZÉSE
Irigység a posztoszocialista társadalomban**

Doktori értekezés

Témavezetők: Dr. Garai László, Dr. Hámori Balázs és Dr. Csanádi Mária

SZTE Gazdaságtudományi Kar

Szeged, 2009.

TARTALOMJEGYZÉK

| | |
|---|------------|
| BEVEZETÉS | 4 |
| A kutatás céljai | 8 |
| Az empirikus vizsgálat bemutatása | 8 |
| Az empirikus kutatás célja | 9 |
| Az empirikus kutatás módszertana | 11 |
| A minta jellemzői | 12 |
| A vizsgálat menete | 14 |
| Elméleti keret | 16 |
| I. AZ IRIGYSÉG JELENSÉGÉNEK MEGHATÁROZÁSA | 19 |
| I. 1. ÉRZELMEK A TÁRSADALOMTUDOMÁNYOKBAN | 19 |
| I. 2. AZ IRIGYSÉG MEGHATÁROZÁSA | 22 |
| I. 2. 1. Bevezetés a jelenség meghatározáshoz | 22 |
| I. 2. 2. Az irigység értelmezési kerete | 24 |
| I. 2. 2. 1. Az egyéni irigység definíciója | 24 |
| I. 2. 2. 2. Az irigységekizód meghatározása | 26 |
| II. ÉSZREVÉTELEK AZ IRIGYSÉG JELENSÉGGÖRÉHEZ KAPCSOLÓDÓ KÖZGAZDASÁGTANI KUTATÁSOKHOZ | 29 |
| II. 1. AZ IRIGYSÉGGMENTESSÉG KÖZGAZDASÁGTANI KONCEPCIÓJA | 29 |
| II. 2. TÁRSAS PREFERENCIÁK – IRIGYSÉG, IGASZÁGOSSÁG ÉS MÉLTÁNYTALANSÁG | 33 |
| II. 2. 1. Igazságosság és méltánytalanság | 36 |
| II. 2. 1. 1. A társas preferenciák közgazdaságtani modelljei | 38 |
| II. 2. 1. 2. Gazdasági hatékonyság kontra társadalmi igazságosság | 42 |
| III. AZ IRIGYSÉG TERMÉSZETE | 47 |
| III. 1. AZ IRIGYSÉGGEL KAPCSOLATOS TÁRSADALOMTUDOMÁNYI KUTATÁSOK | 47 |
| III. 2. AZ IRIGYSÉG POZITÍV ÉS NEGATÍV OLDALAIVAL KAPCSOLATOS VÉLEKEDÉSEK | 52 |
| III. 2. 1. Az irigység pozitív oldala | 52 |
| III. 2. 2. Az irigység jellemzői a mélyinterjúk alapján | 55 |
| III. 2. 2. 1. Káros érzelm-e az irigység? | 58 |
| III. 2. 3. Az irigység pozitív hatásai, amelyek talán mégsem az irigység pozitív hatásai | 68 |
| IV. IRIGYSÉG A SZOCIALISTA ÉS POSZTSZOCIALISTA TÁRSADALOMBAN, GAZDASÁGBAN | 75 |
| IV. 1. IRIGYSÉG A SZOCIALISTA TÁRSADALOMBAN | 75 |
| IV. 1. 1. A szocialista társadalmi, gazdasági berendezkedés és az irigység | 76 |
| IV. 1. 1. 1. A referenciapontok számának megnövekedése | 80 |
| IV. 1. 1. 2. A feljelentések szerepe az irigység intézményesülésében | 81 |
| IV. 1. 1. 3. Az irigység intézményesülésének folyamata | 83 |
| IV. 2. IRIGYSÉG A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN | 85 |
| IV. 2. 1. A rendszerváltás utáni társadalmi és gazdasági folyamatok | 85 |
| IV. 2. 2. A siker és az általa kiváltott reakciók | 87 |
| IV. 2. 2. 1. A jövedelemkülönbségek okai | 87 |
| IV. 2. 2. 2. A sikertelenek reakciói | 94 |
| IV. 2. 3. Az általános irigység hatása a posztszocialista társadalomra és gazdaságra | 103 |
| IV. 3. IRIGYSÉG A MUNKAHELYEN | 111 |
| IV. 3. 1. Vállalaton belüli verseny következményei | 113 |
| IV. 3. 1. 1. A vállalaton belüli verseny tétje | 113 |
| IV. 3. 1. 2. A vállalaton belüli verseny pozitív és negatív hatásai | 115 |
| IV. 3. 2. A magyar vállalatvezetők kudarcélményéhez való viszonya | 119 |
| IV. 3. 3. Az irigység manifesztációi | 124 |
| IV. 3. 3. 1. Az irigység jelei a mélyinterjúk alapján | 128 |
| IV. 3. 4. Védekezés az irigység ellen | 134 |
| IV. 3. 4. 1. Irigység elleni reakciók | 138 |
| IV. 3. 5. A jövedelemért folyó harc a vállalaton belül | 144 |
| IV. 3. 5. 1. Igazságos és méltányos bérek, fizetések | 144 |
| IV. 3. 5. 2. Az irigység közvetlen és közvetett költségei | 146 |
| IV. 3. 5. 3. A vállalati menedzsment eszközei az irigység korlátozására | 147 |
| V. AZ EMPIRIKUS KUTATÁS ÖSSZEFOGLALÁSA | 151 |

| | |
|---|------------|
| VI. KONKLÚZIÓ | 153 |
| FÜGGELÉK | 156 |
| 1. sz. Függelék_Irigység kontra féltékenység | 156 |
| 2. sz. Függelék_Az irigység néhány jelentősebb szakirodalmi meghatározása | 158 |
| HIVATKOZÁSOK | 161 |

BEVEZETÉS

„Megdöglött a tehenem, dögöljön meg a szomszéd tehené. És a szomszéd. Nálunk ez így m ködik” – szemlélteti az általános magyar közhangulatot az irigység társadalomra és gazdaságra gyakorolt hatásait felmér kutatásunk egyik interjúalánya. De mi a baj a szomszéddal és miért kell a szomszéd tehenének elpusztulnia? *Miért* m ködik ez így nálunk, egyáltalán miért *nálunk* m ködik ez így, és mi is az pontosan, ami *így* m ködik? Vajon az érdekl-e az embereket, hogy mit l pusztult el a saját tehenük?

A posztszocialista vagy ún. rendszerváltó országok viszonyait jellemző mondás szerint „míg a Nyugatot a verseny mozgatja, a mi gazdaságainkat az irigység hajtja.” Ezekben a társadalmakban – úgy t nük – sokan osztják azt a véleményt, mely szerint a „sárga irigység” érzelme áthatja a mindennapokat, és az egyéni illetve gazdasági jólétet is jelentősen befolyásolja. „A kelet-európai társadalmak mára már szinte behozhatatlannak t n lemaradása egyáltalán nem szakítható el az ezekben a társadalmakban hosszú ideig uralkodó motivációs rendszertől, amelynek tengelyében – ugyan kimondatlanul – mindig is az irigység állt” (Hámori, 1998. 51. old.).

Az irigység jelenségéről szóló tudományos munkájában az iménteket alátámasztva a német szociológus Helmut Schoeck (1966) amellett érvel, hogy „*a fejletlenség vagy a fejlődés elmaradásának egyik döntő tényezője az 'irigységkorlát' (envy-barrier), vagy a népesség körében intézményesített irigység (envy)*” (24. old.). Összevetve a gondolatot a posztszocialista országok társadalmában elterjedt hiedelemmel, jól látható az álláspontok egybeesése. Hasonló gondolat olvasható, Goel és Thakor (2005) megfogalmazásában: „az irigység intuitív módon teremt jó alapot olyan mikromotivációk számára, amelyek makrohatásokat keltenek”. Többek között ez az érzelem tehát (részben) magyarázatot adhat olyan makroökonómiai változásokra is, mint a fejlődés (illetve annak elmaradása), illetve leg az egyéni, vállalati és nemzetgazdasági hatékonyság csökkenése. Zizzo (2007) egy az irigység témakörével foglalkozó tanulmánykötet egyik fejezetében a következő további témákat sorolja fel, amelyek esetében az irigység bevonása az elemzésekbe jelentős érdeklődést válthat ki a közgazdászok között, és közelebb vihet az észlelt jelenségek részletesebb megismeréséhez: alku, emberi jólét, vállalati struktúra, iparágak közötti bérkülönbségek, fogyasztás, adózás és gazdasági növekedés.

A társas preferenciák egyik legrombolóbb fajtája az irigység, amely nem feltétlenül csak az egyén racionális autonómiáját zavarja meg, hanem John Rawls (1971) amerikai filozófus alapgondolata szerint negatív *hatással van mind az irigykedőre, mind pedig az irigyelt félre is*. Míg az irigykedő a kisebbségérzés miatt, addig az irigyelt személyt a rosszindulattól való félelem vagy az irigykedő fél ellene irányuló cselekedetei miatt éri jóléti veszteség.¹ Amellett, hogy a jólét csorbát szenved, az irigység társadalmi szinten is destruktív lehet, általános bizalmatlansághoz vezet és csökkenti a hatékonyságot, amennyiben arra készteti az irigykedőt, hogy ne kövessék azt, amit az igazságosság/törvényesség (justice) szabályai diktálnak (Rawls, 1971, 531. old).

Az általánosan elfogadott felfogás szerint a piac és az abból fakadó anonimitás illetve a verseny mérsékli a társas preferenciákat. A neoklasszikus közgazdasági elmélet szerint a jól működő piacokon az olyan érzelmi tényezők, mint az irigység nem játszanak fontos szerepet a gazdasági hatékonyság szintjének meghatározásában. A dolgozatban a későbbiekben részletesen bemutatásra kerül interdiszciplináris tapasztalatok azonban azt mutatják, egyre több empirikus bizonyítékkal alátámasztva, hogy ezt a nézetet érdemes megkérdőjelezni, és csak kivételes esetben – esetleg csak a teljesen anonim és erősen versengő piacon – lehet elfogadni a megállapítást. Az anonim piaci struktúra mint elméleti absztrakció és a mindennapi élet gazdasági tranzakcióinak természete azonban jelentős eltéréseket mutathat, kiváltképp olyan gazdasági térben, ahol a társas összehasonlítások lehetsége folyamatosan fennáll, amelynek következtében a társas preferenciák is nagyobb eséllyel jelenhetnek meg. Ilyen gazdasági tér például a munkahely, ahol az anyagi kompenzációbeli eltérések mellett gyakran a státuszkülönbségek is további okot adhatnak az irigység kialakulására.

Egy szervezeten belüli környezet jelentős mértékben különbözik a klasszikus értelemben vett piactól. Az emberek közötti munkahelyi tranzakciók, amelyek ugyanúgy a gazdaság részét képezhetik, mint a piaci tranzakciók, kevésbé materiális jellegűek, viszont annál inkább (szociál)pszichológiai természetűek. Továbbá a vállalatokon és intézményeken belül zajló tranzakciókban – szemben a piaccal² – jóval

¹ Amikor az emberek látják, hogy egy eddig velük egyenrangú kiemelkedik közülük, akkor ahelyett, hogy ezt a sikert a tehetségének vagy érdemeinek tulajdonítanák, a sikereit legtöbbször a hiányosságainak, vétségeinek tudják be. A felemelkedés okaként a tehetséget és más érdemeket megnevezni annyit tenne, mint elismerni, hogy ők maguk kevésbé érdemesek (Tocqueville, 1969 [1835] – Idézi: Elster, 1998).

² Ez a megállapítás abból a felismerésből ered, mely szerint nagyobb esély van az ismételt interakcióknak a kialakulására egy adott munkahelyen vagy intézményben, mint a piacon (kiváltképpen ha az adott piactér relatíve anonim jellegű).

nagyobb jelentése van a személyes interakcióknak és ennek eredményeként az olyan érzelmek, mint az irigység, döntő szerepet játszhatnak – főként ha hiányoznak a megfelelő intézményi korlátok – a gazdasági eredmények alakításában. Mi több, az irigység szervezeti környezetben, munkahelyi közegben való széleskörű megjelenése az emberi viszonyok „megmérgezésén” keresztül erodálhatja a munkavégzéshez szükséges feltételeket, az együttműködéshez elengedhetetlen *bizalmat*³, és így számottevő negatív hatása lehet a termelésre és a szervezetek működésének hatékonyságára, és szélsőséges esetben akár a teljes gazdasági összhatékonyságra nézve is befolyásoló tényezővé válhat. Tulajdonképpen ebben az esetben az egyéni irigység egy másik pszichológiai mechanizmus, a bizalom erodálásához vezet és ezen keresztül fejti ki a makrosíkon is érzékelhető negatív hatásait. A dolgozatban részletesen tárgyalt tapasztalatok és vizsgálatok szerint a poszt szocialista országokban éppen ezzel a jelenséggel találkozunk, és további vizsgálata nélkül soha sem érthetjük meg teljes egészében az ezekben az országokban végbemenő társadalmi és gazdasági folyamatokat.

A gazdasági hatékonyság tekintetében az irigység egy másik fontos területen, az ún. zsákmányelosztási helyzetben – vagyis a források (beleértve a különböző társadalmi státuszok) igazságosnak szánt elosztásakor – is fellángolhat. A hatékony elosztás növeli a versenyképességet, míg a hibás és/vagy igazságtalan elosztás ugyanúgy sérti az összhatékonyságot, mint a gazdasági szereplők között végbemenő tranzakciókat. A hatékonyság és a méltányosság között fennálló tradeoff valószínűleg a legtöbbet tárgyalt inverz kapcsolat a közgazdaságtanban. A hatékonyság a neoklasszikus közgazdaságtan elmélete szerint az esetek többségében a piactéren, a szabad verseny eredményeként alakulhat ki leginkább, amely ezáltal hozzájárul az elérhető teljes gazdagság maximalizálásához – bár az is igaz, hogy a hatékonyságnak tényleg a piactér a tapasztalatok szerint rendkívül igazságtalannak tűnhet a bizonyos szakértelem vagy társadalmi támogatás hiányában szenvedő emberek szemszögéből. Egyrészt ezen elosztási anomáliák eredményeként elálló egyenlenségek kiküszöbölésére tett kísérletek, másrészt pedig az a feltételezés, hogy az irigység motivációja gyakran olyan társadalmi normák hangoztatása mögött „bújik meg”, amelyek elfedik a cselekedetek valós okait, három másik – az irigység motivációjának elemzéséhez elengedhetetlen – társadalmi normát: az egyenlőséget, az igazságosságot és a méltányosságot kapcsolják hozzá a kutatási témához. Ez utóbbi jelenségnek egyik tipikus példája az, amikor a világ

³ A bizalom gazdasági és együttműködéshez szükséges szerepéről lásd bővebben: Tóth, L. [2004]: Trust: a transaction cost influencing psychological mechanism. *Competitio*, III. Évfolyam, 1. szám, 2004 április.

számos országban az emberek úgy gondolják, hogy egy bizonyos összeg feletti örökség után adót kell fizetni, hiszen ez így igazságos, mondván, az örökös azért a vagyongyarapodásért nem dolgozott meg.

A helyzetet tovább bonyolítja, hogy valójában az irigykedő embert nem érdekli, hogy valaki megdolgozott-e a vagyonért vagy csak a szerencse következtében hullott az ölébe. Az irigykedő ember számára tulajdonképpen mindkét helyzet elfogadhatatlan és teljesen igazságtalan. Nem meglepő tehát, hogy az emberek irigy motivációikat a társadalmilag sokkal jobban elfogadott igazságosság vagy méltányosság normáinak elhívásával próbálják elkendőzni, melynek következtében – gyakran önmaguknak is ártva – az egyenlőség elvét támogatva tesznek kísérletet irigységük csökkentésére.⁴

Bár az irigységgel foglalkozó pszichológiai irodalom javarésze azt feltételezi, hogy az irigység valamilyen észlelt igazságtalansággal kapcsolatos reakció, a filozófia elutasítja ezt a meglátást (D'Arms, 2002). D'Arms érvelése szerint bár igaz, hogy a legtöbb esetben az irigykedő ember talál valamilyen morális kivétlivalót, amivel alátámaszthatja a másik iránt táplált negatív érzelmeit, *ezek valószínűleg csak a rossz érzés racionalizálásából fakadnak*. Tehát az irigység nem feltétlenül egy morális érzelem. Vagyis annak ellenére, hogy a legtöbb esetben valamilyen vélt vagy valós igazságtalanság is megjelenik az irigység „környékén”, még nem jelenti azt, hogy az irigységérzés megjelenésének ez alapvető feltétele lenne (D'Arms, 2002).

Az emberek hajlamossága a racionalizálásra, illetve az igazságosság, a méltányosság és az egyenlőség normáinak széleskörű elfogadottsága alapvetően meghatározzák az irigység érzelmének társadalomtudományos kutatásait. Sok esetben a kutatók szemrehányást tesznek a háttérben meghúzódó érzelmek felett, és az emberek cselekedeteit illetve gazdasági döntéseit valamely társadalmi normához való idomulásnak tudják be, vagy az ahhoz való ragaszkodásként írják le. Ezek a normák sokszor kiváló „álarcai” az irigy motivációknak, miközben el kell ismerni, hogy bizonyos – például munkahelyi – környezetben akár mérsékelhetik is az irigység fellángolásának lehetőségeit. A dolgozatban bemutatott érvek és eredmények⁵ azt hivatottak bizonyítani, hogy az irigység számos alkalommal motiválja az emberek

⁴ Ezt a jelenséget már Vilfredo Pareto is felismerte és így írt róla: „[...]az emberi cselekedetek nagyobb része nem a logikus érvelésben, hanem az érzelmekben (sentiment) gyökereznek. Ez kiváltképpen igaz azokra a cselekedetekre, amelyek nem gazdaságilag motiváltak. [...] Bár az embert a nem logikus motivációk ösztönzik a cselekvésre, mégis el szeretettel kapcsolja logikai úton a cselekedeteit bizonyos elvekhez; ezért ezeket utólag kitalálva igazolja a cselekedeteit.” (V. Pareto in: The rise and fall of the elites. 1968, 27. old. – Idézi Beckman et al. 2002.)

⁵ Az adott témakörökkel kapcsolatos érvek alátámasztása érdekében a dolgozatban a téma elméleti kifejtésével párhuzamosan kerülnek bemutatásra az empirikus felmérés eredményei is.

cselekedeteit még akkor is, ha úgy t nnik, hogy valamilyen társadalmi normának való megfelelés vezérli döntéseiket.

A kutatás céljai

A dolgozat fő célkit zései:

(1) Az irigység társadalmi és gazdasági hatásainak szakirodalom-alapú leírásán és elemzésén keresztül azon egyéni és kollektív hatások feltárása, amelyek következtében az egyéni szint irigység összegz dve társadalmilag és gazdaságilag destruktív irigységgé transzformálódott a poszt szocialista országokban tapasztalható viszonyok között. Ezen folyamat leírására alapozva mintegy történelmi háttérként tervezem bemutatni, hogy a szocializmusban hogyan intézményesült az irigység, miként mentette át magát a rendszerváltás utáni id kre, és ennek milyen következményei vannak még napjainkban is a társadalmi, gazdasági és szervezeti tranzakciókra nézve.

(2) Az irigység lehetséges mikro- és makrogazdasági hatásainak feltárása a jelenlegi magyar gazdasági és üzleti szerepl k empirikus vizsgálatával. Válaszokat találni arra, hogy milyen tapasztalataik vannak a gazdasági szerepl knek a társadalomban és a gazdasági életben el forduló irigység mértékér l és annak (mikro-, illetve makroszint) hatásairól.

A dolgozat két általános, átfogó hipotézis köré épül.

A társadalom és a gazdaság szerepl i iránt megmutatkozó irigység fékez en hat:

- 1. a gazdaságra és*
- 2. a szélesebb társadalmi viszonyokra.*

Az empirikus vizsgálat bemutatása

„Ha meg akarjuk tudni, hogyan érzenek az emberek: hogy mit élnek át és mire emlékeznek, mihez hasonlíthatóak az emócióik és az indítékaik, mi készíteti ket arra, hogy azt tegyék, amit tesznek – miért nem kérdezzük meg ket?”
(Gordon Allport)⁶

⁶ Idézi Cseh-Szombathy és Ferge (1971, 150. old.).

A dolgozatban egy tematikus interjúkon alapuló magyar vállalati felmérés eredményeit mutatom be. A dolgozatomat egy olyan feltáró jellegű empirikus kutatásra kívántam alapozni, amely módszerének köszönhetően mélyebb betekintést adhat az általam vizsgált kérdéskör társadalmunkban gyökerező problémáiba. A téma nehezen megfogható voltából és az interdiszciplinaritásból fakadó módszertani problémákból következően alapvetően egy olyan típusú kutatási módszertan bizonyult a legkézenfekvőbbnek, amely lehetőséget nyújt a mélyebb összefüggések feltárásához, illetve a háttérben nehezen tetten érhető motivációk és jelenségek kézzelfoghatóbbá tételéhez. „A kvalitatív kutatások erőssége, hogy a valóságot részletekbe menően, a tartalmi gazdagságot megőrizve elemzik. Ez a tartalmi gazdagság önmagában jelentős érték” (Szokolszky, 2004. 412-413. old.). A dolgozat empirikus részének deklarált célja is inkább a leírás, a dokumentálás, és az ezen keresztül érvelés és bizonyítás, semmint mennyiségi konklúziók megvonása.

Az alapvetően feltáró jellegű empirikus kutatás háttéréül három intézmény, az MTA Pszichológiai Intézete, az ELTE Pszichológia Intézete és a Budapesti Corvinus Egyetem Összehasonlító Gazdaságtan Tanszékének együttes működésén alapuló OM 114/2004 számú „A versenyképesség egyéni, társadalmi, intézményes feltételei” című kutatási projektje szolgált. Az itt bemutatott eredmények a Budapesti Corvinus Egyetem keretein belül működő kutatócsoport⁷ által készített adatbázis adott témára vonatkozó részei feldolgozásán alapulnak. Az adatbázis összeállításakor olyan empirikus kutatási módszert választottunk a vizsgálatunk alapjául, amely a leginkább képes a társadalom tagjai közül azoknak a keresztmetszetét megmutatni, akik a gazdasági verseny szereplőiként befolyásolni tudják egy társadalom egymáshoz, a versenyhez és a versenytársakhoz való viszonyát. Döntéseik, válaszaik megmutatják, hogy melyek azok a lényegi pontok, amelyek a gazdasági szféra emberi viszonyait meghatározzák.

Az empirikus kutatás célja

Az empirikus kutatás legfőbb célja az volt, hogy felmérjük a magyar gazdasági élet szereplőinek mélyen húzóódó, kultúrában rögzült attitűdjeit. Arra törekedtünk, hogy

⁷ A kutatócsoport tagjai, akik a mélyinterjúkat készítették: Dr. Hámosi Balázs (a kutatócsoport vezetője, egyetemi tanár), Dr. Szabó Katalin (egyetemi tanár), Derecskei Anita (Ph. D. hallgató, SZTE), Hurta Hilda (Ph. D. hallgató, SZIE), Nagy Ágnes (Ph. D. hallgató, SZTE), Király Gyöngyi (egyetemi hallgató, BCE), Koltai Vera (egyetemi hallgató, BCE), és Tóth László (a dolgozat szerzője).

az összefüggésekre rámutatva rendszerezett formában bemutassuk és feltárjuk a lehetséges mértékét az eddig anekdotaszerűen ismert vagy bizonyos esetekben elméleti szinten feltételezett jelenségeknek, hozzákapcsolva az elemzéshez ezeknek az egyének közötti viszonyokra és a gazdasági illetve társadalmi tranzakciókra gyakorolt hatásait.

A Közgazdasági Szemlében társszerzőkkel közösen publikált cikkünkben (Hátori et al. 2007a) ugyanezen felmérés és adatbázis néhány kérdésének részletes elemzésére alapozva megállapítottuk, hogy Magyarországon a gazdasági szereplők véleménye szerint igen alacsony a kooperációs hajlandóság, illetve a gazdasági életben, de magában a társadalomban is többnyire csak kényszerből versenyeznek az emberek. Ennek a – mondhatni egyedülálló – konstellációnak – az együttműködés hiányának és a versenyszellem alacsony szintjének – előidézőjeként a társadalomban mélyen gyökerező kulturális okok sejthetők. Valószínűsíthető, de mára már nehezen bizonyítható, hogy már a történelmi Magyarország társadalmára is az átlagostól eltérő és hátráltató irigység volt a jellemző, és ezekre az irigység alapú attitűdökre ráépült a szocialista diktatúra más országaiban is empirikusan tetten érhető (lásd pl. Beckman et al. 2002) irigység intézményesítő ideológiája és működési mechanizmusa.

Az irigység illetve annak manifesztációi is hozzájárulhattak ahhoz, hogy a társadalom tagjai közötti bizalmi szint a szükségesnél alacsonyabb szintre csökkent. Eközben az irigység eredményeként a győztesekre irányuló nyomás hatására egyre kevesebben gondolták azt, hogy megéri kitenni és erőfeszítéseket tenni az előretér érdekében, másképpen fogalmazva egyfajta irigységfelár került a költség-haszon számításba. Továbbá a kudarcból való félelem megnövekedettsége miatt a versenyszellem is alapvetően háttérbe szorult, illetve nem fejlődött ki kellőképpen. E jelenség gyökerét leginkább abban feltételezhetjük, hogy egy kudarc elviselése önmagában is megterhelő feladat az egyén számára, de ha ez párosul az irigyek kárörvendésével, akkor könnyen eltántoríthatja még a vállalkozó kedvéket is az újabb kockázatok felvállalásától, kiváltképpen ha a siker is csak várhatóan az irigyek általi leszólással, az érdemek és a befektetett energia illetve kockázatvállalás mértékének elbagatellizálásával jár együtt. Magyarországon ez utóbbi jelenséget tovább bonyolítja, hogy a rendszerváltozás utáni sikerek számottevő része a nyereség arányához képest valóban megkérdőjelezhető kockázatvállalás és energiabefektetés eredményeként állt elő. Ezek a valóság, akár az igazságosság, akár a méltányosság normáin alapuló elvárások és ítéletek további táptalajt biztosítottak a már meglévő irigyes attitűdök eredményeként előálló, mások sikereit lebecsmérlő és megkérdőjelező viselkedési formáknak.

A következőkben ez utóbbi felvetéseket tervezem alátámasztani, és az összefüggéseket a szakirodalomhoz kapcsolva még inkább feltárni az interjúalanyok saját beszámolóira alapozott empirikus felmérés adataival.

Az empirikus kutatás módszertana

A dolgozatban bemutatott irigységjelenség és annak gazdasági illetve társadalmi hatásainak megismerése érdekében folytatott társadalomtudományos kutatások inkább csak sporadikusnak tekinthetők. Az irigységjelenség összetettsége és nehezen megfoghatósága alapvetően a kvalitatív empirikus kutatás irányába orientálja a kutatót.

Tekintettel arra, hogy ez a *kutatási terület viszonylag feltáratlan*, ezért logikusnak tűnt egy olyan kvalitatív empirikus kutatási módszer alkalmazása, amely az egyéni beszámolókon, relatíve nyitott, tág kérdések megfogalmazásán alapul, miközben lehetőséget nyújt arra, hogy *a jelenséget kontextusba ágyazva próbáljuk meg értelmezni és leírni*. Mivel „[a] közvetlenül nem megfigyelhető jelenségek és jellemzők feltárására a legdirektebb – és legegyszerűbbnek tűnő – eljárás a kérdezés” (Szokolszky, 2004. 321. old.), ezért természetes módszertani választásnak bizonyult az interjúkészítés, amely *a kérdésvízzel szemben nagyobb mozgásteret nyújt a mélyebb összefüggések feltárására, a nehezen megfogható és így kevésbé számszerűsíthető jelenségek megismerésére*. Ez utóbbi törekvés különösen fontos volt, hiszen a dolgozat egyik legfőbb célja, hogy *leírja és dokumentálja az irigység jelenségét*, és annak gazdasági, illetve társadalmi hatásait, miközben bemutatja annak sokarcúságát és komplexitását. Márpedig ahogy Szokolszky (2004.) fogalmaz a pszichológiai kutatómódszertant összefoglaló könyvében: „a kvalitatív interjú legfőbb hozama az, hogy alkalmas módszer az emberi világ összetettségének, ellentmondásosságának, sokszínűségének megragadására” (477. old.).

Mindemellett, mivel az interjúkban több egymáshoz kapcsolódó, de külön-külön is érdekes jelenséget vizsgáltunk, illetve az interjúfelvételt párhuzamosan több kutató végezte, ezért szükség volt az interjúk úgynevezett tematizálására azért, hogy azokat könnyebben kézben tarthassuk, és így kevesebb lehetőséget adjunk az interjúalanyoknak a témától való elkalandozására. Ehhez a tematizáláshoz járultak hozzá az előre megadott válaszok is, amelyek ily módon tovább erősítették az interjúk

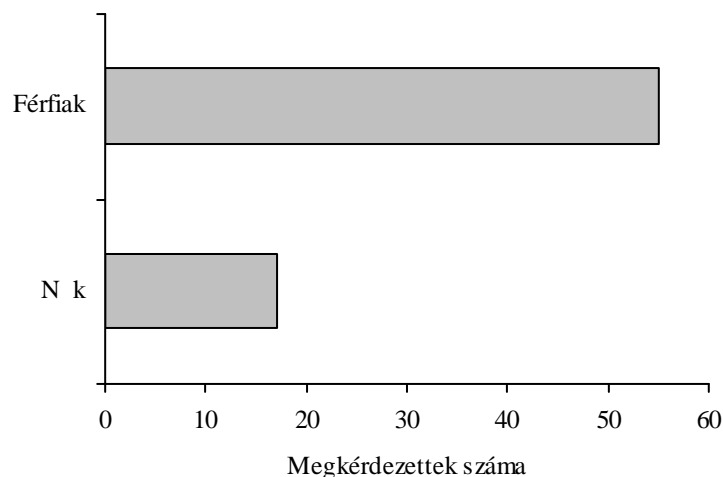
strukturáltságát is, illetve el segítették, hogy a válaszokat valamelyest számszerűsítsük, és adatokat nyerjük a válaszok eloszlása közötti arányokra, súlyokra vonatkozóan.⁸

A minta jellemzői

A téma tematikus interjúra alapozott feltárása közvetlen (leplezetlen vagy nyílt) megközelítésen alapult. A viszonylag kis minta nem biztosít teljes körű reprezentativitást, kiváltképpen társadalmi szinten (ami nem is volt célunk), viszont törekedtünk arra, hogy az interjúalanyaink a gazdaság minél szélesebb körét fedjék le – egyéni vállalkozóktól a nagyvállalat vezetőiig – és arányaikban is többnyire reálisan tükrözzék a magyar gazdaságra jellemző viszonyokat. Mintánk legfőbb jellemzői a következők:

1. ábra

Az interjúalanyok nemek szerinti megoszlása



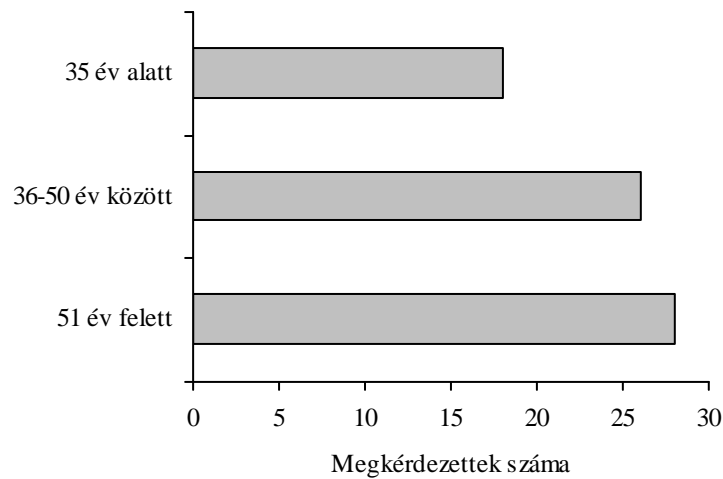
A megkérdezettek között 55 (76%) férfi és 17 (24%) nő található. Ez az arány jellemző a magyar gazdaságra, hiszen a berlini DIW intézet⁹ felmérése (*HRPortal*, 2007) szerint Magyarországon a szélesebb értelemben vett menedzsment 22%-a nő (és ezzel az európai ranglista kilencedik helyén állunk).

⁸ „A félig strukturált jelleg azt jelenti, hogy a kérdés valahol félúton áll a strukturált kérdőív és a strukturálatlan mélyinterjú között. Az interjú elre kidolgozott interjúterven alapul, amely meghatározza a feltétlenül érinteni kívánt szempontokat és kérdéseket, de a kérdező a kérdések lényegét tartja szem előtt, nem a konkrét szövegezésüket. A félig strukturált interjú alkalmasabb a hipotézistesztesztelésre és a mennyiségi konklúziók megvonására, mint a kevésbé strukturált interjúfajták” (Szokolszky, 2004. 463 és 466. old.).

⁹ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

2. ábra

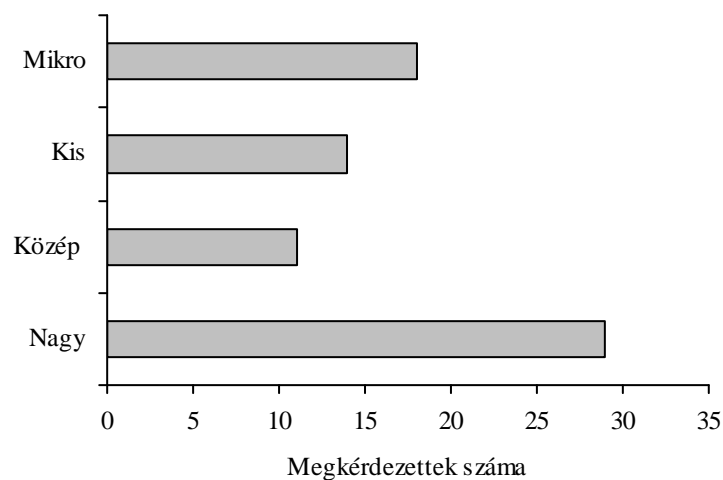
Az interjúalanyok kor szerinti megoszlása



Az interjúalanyaink között 18 vezet volt 35 évesnél fiatalabb, 26-an 36 és 50 év közöttiek voltak, és 28-an pedig az 51 év feletti id sebb korosztályt képviselték.

3. ábra

Az interjúalanyok megoszlása vállalatuk mérete szerint¹⁰



¹⁰ Mint ahogy a korábbi, az adatbázison alapuló cikkeinkben is (Hámori et al, 2007a, 2007b), a cégméret besorolásánál 2004. évi, A kis-, középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló XXXIV. sz. törvény szolgált alapul, amely követi az EC hármas kategóriájú ún. SME besorolását. A három besorolási kategóriánál csak a foglalkoztatottak létszámára kérdeztünk rá, habár néhol jelezték, hogy az éves nettó árbevétel és a mérleg-f összeg meghaladja a törvényben foglalt besorolási kategória határt, ezért statisztikai szempontból az adott cég valójában köztes kategóriát képvisel.

Interjúalanyaink közül 18-an mikrovállalkozásoknál dolgoznak (általában egyben a tulajdonosi szerepet is betöltöttek), 14-en kisvállalkozásoknál látnak el vezetői teendőket. 11-en középvállalatok, míg 29-en nagyvállalatoknál töltöttek be vezetői beosztást. Mivel a munkahelyen belüli társas kapcsolatok szociálpszichológiai hátterére is rákérdeztünk, első sorban társas vállalkozásoknál dolgozó alanyokat, illetve az ilyen típusú cégek tulajdonosait kerestünk meg.

A vizsgálat menete

A tematikus interjú el készítéseként először egy sajtókutatást végeztünk. A kutatás megalapozásaként a gazdasági szereplők attitűdjeinek elsőleges felmérése céljából, illetve a média társadalmi és gazdasági jelenségeket befolyásoló erejének tudatában a magyar írott sajtót vontuk elemzés alá. Vizsgálatunkban arra voltunk leginkább kíváncsiak, hogy a magyar írott média mely formában foglalkozik, illetve milyen módon keretezi (jeleníti meg) azokat a gazdasági és pszichológiai motivációkat, amelyek a verseny és az együttműködés mögött meghúzódhatnak. A kutatást egy 39 címszót tartalmazó hierarchikus rendszer „FogalomTár” összeállításával kezdtük. A FogalomTár elsőlegesen a legfőbb kulcsfogalmakat tartalmazta, alájuk rendelve olyan kapcsolódó kifejezéseket, amelyek elősegíthetik a releváns tartalmak kiszűrését a nagyszámú keresési találatok közül. Elemzésünk a legnagyobb napilapokban és gazdasági újságokban, illetve szakmai internetes portálokon – Piac & Profit, Világgazdaság, Figyel (Figyel Net), Napi Online, Magyar Nemzet (MNO.hu), Népszabadság (NOL.hu), HVG, életforma.hu, index.hu, hrportal.hu, Az Üzlettárs (azuzlettars.hu) – 2000. 01. 01 és 2005. 07. 20, illetve a Manager Magazinban 2005. márciusa és 2006. júniusa között megjelent cikkeket vizsgálta. A cikkek összegyűjtéséhez ezen sajtótermékek online kereshető adatbázisait használtunk. Ezekben az adatbázisokban nemcsak az adott újságok nyomtatásban megjelent publikációi, de kizárólag az internetes oldalaikon megjelent cikkeik és híreik is fellelhetők. Mivel az adatbázisok előzetes átvizsgálása során nem találtunk tartalmi, illetve attitűdbeli eltérést az elektronikus és a nyomtatott cikkek között, ezért elemzésünk mindkét formátumban megjelent tudósításokat tartalmazza.

A kulcsszó-kombinációkkal szűkített keresés után, a tételes átvizsgálás eredményeként egy 305 cikkből álló adatbázis állítottunk össze. A cikkek elemzése és

osztályozása alapján, a bennük tárgyalt kérdések és felmerül problémák számbavételére alapozva dolgoztuk ki a tematikus interjú huszonegy kérdését és határoztuk meg mindegyiknél a szóba jöhet legtipikusabb válaszokat (mindig nyitva hagyva az alternatív válaszok lehet ségét). Az interjú forgatókönyvét „pilot” interjúkkal teszteltük, amelyek elemzése után elvégeztük a szükséges változtatásokat, a kérdések pontosítását.

Az empirikus kutatás eredményeként 67 kis-, közepes- és nagyvállalatnál összesen 72 „tematikus kvalitatív interjút” készítettünk, amelyek egy-két kivétellel fels vezet kkel vagy kisebb – családi vagy mikro- – vállalkozás esetén cégtulajdonosokkal készültek.

Az interjúalanyoknak el zetesen írásban elküldtük az interjú forgatókönyveként szolgáló huszonegy kérdést¹¹, amelyek esetében néhány lehetséges választ is el re megfogalmaztunk, s a személyes beszélgetés során – amely egy-másfél órán át tartott – a válaszadók véleményét leginkább tükröz választ beszéltük meg. A válaszadónak mindig lehet sége volt egyéb – a válaszok között nem szerepl – véleményt alkotni, így nem kényszerültek mindenképpen valamelyik általunk felvetett néz pont elfogadására, s t kifejezetten kértük ket saját véleményük elmondására, a válaszok részletesebb kifejtésére, példákkal való alátámasztására, vagyis a nyílt vég válaszokra. Emellett a megadott gondolatindító válaszok esetében is lehet ségük volt több válasz jelölésére ugyanúgy, mint a válaszadás megtagadására. Ezért az összes válaszok száma néha meghaladja, vagy épp nem éri el a válaszadók számát. Az egyes választípusok súlyát minden esetben az összes kapott válaszhoz viszonyítva állapítottuk meg.

Az interjúk során a válasz kiválasztását hosszabb beszélgetés követte, amely során a kérdez igyekezett az egy-egy válasz mögött megbújó mélyebb szándékokat és indokokat megérteni. E *kombinált módszerrel*, vagyis a kérd ív és az interjú adta lehet ségekkel egy szélesebb vizsgálatra nyílt mód. Egyrészt valamelyest általánosnak tekinthet következtetéseket is le lehet vonni a megadott válaszok eloszlásának – súlyainak – vizsgálatával, másrészt az interjú adta légkör mélyebb betekintést tett lehet vé egy-egy kérdésben, mintha csupán a kérd ívet dolgoztuk volna fel. Továbbá az interjúrészletek hozzájárulnak a dolgozat azon deklarált céljához, *hogy dokumentálja az*

¹¹ Az interjúkészítések egyik jelent s módszertani problémája pontosan abból fakad, hogy „a hirtelen feltett kérdések esetében a válaszadó nyomást érez, hogy a számára homályos, nehéz kérdést is elfogadja és azonnal megválaszolni próbálja – ez azonban átgondolatlan, ad hoc válaszokat eredményez” (Szokolcsy, 2004. 332. old.). Ennek elkerülése céljából a leplezetlen megközelítést választottuk, vagyis lehet séget adtunk a válaszadóknak, hogy válaszaikat el re átgondolják.

*irigységjelenség gazdasági és társadalmi viszonyokra gyakorolt lehetséges hatásait a magyarországi viszonyok között.*¹² Emellett, bár a kvalitatív interjúkat alkalmazó módszertanban inkább a leíró jelleg dominál, mindamellett a félig strukturált interjúk alkalmasak lehetnek arra is, hogy egyes elzetesten megfogalmazott hipotézisek valószínűségét erősítsék vagy gyengítsék (Szokolszky, 2004. 452. old.).

A dolgozatban a huszonegy kérdésből csak azokat vizsgálom, amelyek az irigység témaköréhez kapcsolódnak és ez idáig még sehol sem voltak feldolgozva. Referenciaként néhány olyan kérdést is felhasználok, amelyek elemzése több társszerzővel már korábban publikált cikkeinkben megjelent.¹³ Ez utóbbiak esetében mindenkor jelzem a már publikált eredmények pontos hivatkozásait.¹⁴

A 72 interjú a vizsgálati típusban soknak számít, azonban az így kialakított adatbázis statisztikailag nézve viszonylag kis mintának minősül. A primer adatok ezért nem igazán alkalmasak alaposabb statisztikai elemzésekre, *csak a válaszok eloszlási arányainak, súlyainak jelzésére*. Az interjúk szöveges része ugyanakkor lehetőséget ad a tartomelemzésre, a problémakör mélyebb megismerésére (Hátori et al., 2007a), a háttérben gyakran megbúvó motivációk és attitűdök feltárására. Ez az *empirikus munka tehát nagyrészt kvalitatív jellegű*, de a téma alapvetően nehezen számszerűsíthető jellegéből adódóan megbízhatóbb és hatékonyabb módszernek tekinthető a szimpla kérdésvíves statisztikai elemzéssel szemben.

Elméleti keret

Az irigység problémakör gazdaságpszichológiai vizsgálata nem csupán az interdiszciplinaritásból fakadó szokásos problémákat veti fel. Az irigységjelenség pszichológiai vizsgálata oly szerteágazó és sokoldalú, hogy a dolgozat megértése érdekében valamint a választott módszertan indoklásaképpen feltétlenül szükséges

¹² Ahogy Szokolszky (2004. 417. old.) fogalmaz, a kvalitatív kutatások célja: „egyrészt az egyediség vagy a különféséség tanulmányozása, másrészt az általános jelenségek és folyamatok kontextusfüggő, lokális körülményekbe ágyazott, kontingens természetének feltárása.”

¹³ Hátori Balázs – Szabó Katalin – Derecskei Anita – Hurta Hilda – Tóth László (2007a): Versengés és kooperatív attitűdök az átalakuló gazdaságban. Közgazdasági Szemle, 54. évf. 6. sz. pp. 579-601.

Hátori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda – Tóth László (2007b): A vállalatban belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. Vezetéstudomány, 11. sz. Október.

¹⁴ Egyes esetekben a korábbi cikkek adatai nem azonosak az itt publikáltakkal, ennek oka, hogy a cikkek írásakor nem minden interjút sikerült teljes egészében feldolgozni. Dolgozatomban már a teljes adatbázis eredményei találhatóak.

világosan körülhatárolni az irigység konstrukcióját és azt egy-egy pszichológiai iskolához kötni.

A dolgozatban alkalmazott irigységkonceptió alapvetően pszichoanalitikus kezdeményen nyugszik, magában hordoz neoanalitikus (modern analitikus és tárgykapcsolati), pszichodinamikus és a kognitív elemeket is. Ezen túl a konstrukció leírásában tükröződik az utóbbi mintegy 15 év változása, amely során a modern pszichoanalitikus és pszichodinamikai kutatások valamint a kognitív pszichológia egy új, ún. kognitív pszichoanalízis (cognitive psychoanalysis) és/vagy neuropszichoanalízis (neuropsychanalysis) irányzatban egyesült.

A két irányzat egyesülése – szakítva a kartézianus felfogással – egyértelműen letelekíti a tézist amellett, hogy az emberi elme, mint egység tanulmányozása biztosítja a keretet az érzelmek, a kogníció és neurobiológiai eredmények értelmezésének, az emberi viselkedés pontosabb leírásának, a jobb megértésének és növeli a prediktív validitást is. Kutatásom és dolgozatom irigységkonceptiója is ezen irodalom mentén értelmezhető.

Felfogásomban az irigység komplex érzelmek. Mint ilyen természetesen a fiziológiai aktivitásmintázatra épül, de eltérően az alapvető érzelmektől, *nem a fiziológiai mintázat mentén különíthető el a többi érzelmétől*. Kutatásomnak nem tárgya a fiziológiai mintázat bármilyen vizsgálata vagy ezen aktivitásra való bármilyen hivatkozás. Amellett fogok érvelni, hogy az irigység egy olyan frusztrációcsökkentés során elálló komplex érzelmek és erre épülő destruktív viselkedés, amely az egyén szintjén a relatív materiális megfosztottság (azaz, ami másnak van, az már nem lehet az enyém) és narcisztikus (sérülés a személy idealizált énképén) sérülés összegzésénél során elálló neurotikus elhárítás terméke. *Ez tovább növeli az egyén lemaradását és aggregált szinten jóléti veszteséget okoz*. Mint minden elhárítás érzelmi, kognitív és viselkedési szinten jelenik meg. E három tényező együttes kezelése és el nem választhatósága indokolja a fenti irányzat keretei között való gondolkodást, vizsgálódást és értelmezést.

Ezenfelül amellett fogok érvelni, hogy azokban a társadalmakban, ahol a szocializáció során a társas közeg képes olyan értelmezési sémákat és viselkedési stratégiákat kínálni, amelyekkel a megfosztottság érzése és a narcisztikus sérülés az egyén számára érett „megküzdési stratégiákkal” (coping strategies) kezelhető egészséges versengésre sarkallja az egyént, innovációra sarkall, s hatékonyságnöveléshez

vezet. Viszont ezeket a viselkedésformákat nem tekintem irigység által motiváltnak, ezekben az esetekben inkább versenyszellemről beszélhetünk.

Az ilyen társadalom azonban különbözik azoktól a társadalmaktól, ahol szocializáció olyan értelmezési sémákat és viselkedési stratégiákat nyújt, amellyel az egyén a frusztrációját agresszióval vezeti le. Az agresszió jelen esetben a neoanalitikus iskolák definícióját jelenti: a frusztrációt kiváltó tárgy (ember, dolog, eszköz, feladat, elvek, értékek) rombolása, ellehetetlenítése, verbális devalválása, és szélsőséges esetben elpusztítása. *E „neurotikus megküzdés” hatékonyságvesztéshez, demotiváltsághoz, külső kontroll viselkedéshez vezet, amely összességében jóléti veszteséget okoz.*

Végül soron pedig dolgozatomban azt fogom bemutatni, hogy Magyarországon, de tulajdonképpen a többi rendszerváltó országban is, a szocializmus egyik örökségeként hogyan vált széleskörűen elterjedt attitűd, cselekvési mintává társadalmunkban az irigység és a neurotikus elhárítással való kezelése, milyen konkrét viselkedésekben jelenik meg az irigység, és hogyan okoz hatékonyságvesztést és jóléti veszteséget.

I. AZ IRIGYSÉG JELENSÉGÉNEK MEGHATÁROZÁSA

I. 1. *Érzelmek a társadalomtudományokban*

„Érzelmek nélküli világ nem létezhet, még képzeletben sem.”
(Zajonc, 2003, 439. old.)

Az érzelmek tanulmányozását illetően a társadalomtudományok kutatói általánosan véve két, egymással szembenálló nézet mellett sorakoznak fel, amelyek – mint azt Clarke (2003) filozófiai munkájában összegzi – a biológiai redukcionizmus és a társadalmi konstruktivizmus ellentétében fejeződnek ki, vagyis a természet kontra nevelés, pozitivizmus kontra hermeneutika, veleszületett kontra tanult viselkedés dichotómiájában testesülnek meg. Eszerint az egyik fél úgy tekint az érzelmekre, mint velünk született jelenségek sorára, míg mások úgy gondolják, az érzelmek az 'én' és a társadalom egymásra hatásának eredményei. Clarke (2003) még hivatkozik egy a két említett elmélet közé helyezhető harmadik megközelítésre, amelyet a „kognitív elemző” nézetének nevezett el: e gondolkodásmód szerint az érzelmek velünk születettek, de bizonyos mértékig a társadalmi összefüggések által meghatározottak. Azaz különböző biológiai eredetű testi érzetekhez kognitív értékelést követően érzelmi elnevezéseket (címkéket) rendelünk hozzá. Ez utóbbi megközelítésből Berezin (2003) amellett érvel, hogy az érzelmek olyan ontológiai entitások, amelyek természeti eredetűek és öröklöttek. Véleménye szerint a történelem és a kultúra, az idő és a tér határozzák meg az érzelmek kifejezését és azokat az episztemológia kategóriáit, amelyek segítségével aztán osztályozzuk a különböző helyes és helytelen változataikat. A dolgozatban ezt a filozófiai irányvonalat követve elemzem az irigység jelenségét és annak gazdasági hatásait.

Az érzelmek eredetéről szóló vitán kívül azonban a tudományos közélet az érzelmeket illetően más, lényegi elméleti kérdésekben is megosztott, még hozzá a (gazdasági vonatkozású) viselkedés szempontjából fontos érzelmekkel kapcsolatos kérdésben. A múlt század korai évtizedeiben a pszichológiát mint az érzelmek emberi döntéshozatalra gyakorolt szerepét alapértelmezetten kutató diszciplínát két fő irányzat jellemezte. Az érvek első csoportja az érzelmeket szembeállította az értelemmel és a racionalitással, míg a másik érvelés szerint az érzelmek az emberi természet örökös oldalának megnyilvánulásai, amelyek ellen rízhetszerűen óriási károkhöz és

szenvedésekhez vezetnének (Kaufman, 1999). A pszichológia ilyen kialakított álláspontja mellett nem meglepő, hogy a gazdaságtan – a racionális döntéshozatallal foglalkozó tudomány – elemzései közé nem építette be ezeket a jelenségeket. Amikor a pszichológiatudomány arra az álláspontra helyezkedett, hogy az érzelmek veszélyeztetik a cselekvő személy értelmi függetlenségét, a közgazdászok vizsgálódásainak köréből végleg kiszorultak az érzelmek, hiszen a racionális emberi lény döntéseire fókuszáló kutatások automatikusan kizárták az elemzéséből ezeket a tényezőket.¹⁵

A Herbert Simon nevéhez fűződő korlátozott racionalitás elmélete szerint az emberi megismerés olyan kényszerűségekben alapul, mint a véges számolási képesség, a szelektív memória vagy az érzékelés (Kaufman, 1999). Az intézményi közgazdász Commons (1934, 874. old.) állítása szerint az emberi viselkedés célorientált és szándékában határozott, ugyanakkor erősen befolyásolja az ostobaság, a tudatlanság és a szenvedély. Ahogy azt Kaufman (1999) megjegyzi, Simon (1982, 449 old.) elismeri, hogy a korlátozott racionalitás elméletének kifejlesztéséhez Commons korábbi munkáiból merített ihletet. Ugyanakkor a korlátozott racionalitás forrását Simon az emberi agy korlátozott képességeire (ostobaságra), a különböző választási lehetőségek ismeretének hiányára (tudatlanságra) korlátozza, és szinte teljesen figyelmen kívül hagyja a szenvedély szerepét. „Ez súlyos mulasztás, mivel a pszichológiai irodalom szerint az emberi szenvedély (ma érzelmi vagy 'affektív' állapotnak nevezik) jókora elfogultságot és irracionálitást visz az emberi döntéshozatalba” (Janis, 1989; Oatley, 1992).¹⁶

Mindazonáltal az elmúlt évtizedek során az érzelmek részletesebb pszichológiai kutatásának eredményeként a fentiekben vázolt elhatárolódó álláspont mára árnyaltabb képet mutat. Ezek alapján az érzelmek jelenségéről négy megállapítás tehető:

1. *„Míg az érzelmi állapotok okozta viselkedés lehet irracionális, maga az érzelmi folyamat leírható racionális, tudományos fogalmakkal.*
2. *Az érzelmek állnak a motiváció pszichológiai folyamatának középpontjában (vagyis abban a folyamatban, amely az emberi viselkedést egy bizonyos végkifejlet felé elindítja és vezeti), ugyanis (az érzelmek) bizonyos*

¹⁵ Pedig ahogy R. de Sousa (1987. The rationality of emotion. Cambridge, MA: MIT Press.) érvel, ennek nem feltétlenül kellene így lennie, hiszen: az érzelmek el segítenek bennünket abban, hogy olyan opciók között is választani tudjunk, amelyek egyenlően racionálisak. (Idézi: Elster, 1996b, 1393. old.)

¹⁶ Idézi Kaufman (1999).

kívánságokat, szándékokat és eredményeket szembet n bbé tesznek, s ezzel azok követésére indítatják az embereket.

3. *Az emberek 'megküzdési stratégiák' (coping strategies) kifejlesztésével alkalmazkodnak és igazodnak a környezeti változásokhoz. Az ilyen stratégiákban az érzelmek kulcsszerepet játszanak, mivel jelzik a cselekv ember számára, hogy egy fontos cél figyelmet igényel (pl. amikor hirtelen rémület figyelmeztet valakit, hogy félreugorjon egy közeled autó útjából).*
4. *Az optimális emberi teljesítmény közepes szint érzelmi arousalt igényel — a túl alacsony szint érzelmi arousal és teljesítés a fizikális és lelki ráhangoltság hiányától szenved, míg a túlzott érzelmi intenzitás olyan túlhangoltságot okoz a személynek, amelyben a gondolkodás és a fizikai önkontroll szervezetlenné válik (szétesik)” (Kaufman, 1999).*

A legtöbb érzelem társas természet , vagyis érzelmeinkbe beletartoznak mások véleményei és a különböző társadalmi normák is. A teljesítménymotiváció kutatásában a hangsúlyt az egyénr l át kell helyezni minimum két személyre „az egyén saját önértékelésér l a másik ember véleményét is magába foglaló önértékelésre, vagy általánosabban fogalmazva, a teljesítmény kimenetelér l, intenzitásáról és tartósságáról az érzelmekre, hozzáállásra és annak társadalmi következményeire” (Hareli és Weiner, 2002). Ez az újfajta szemléletmód, amelyet számos – a dolgozatban is tárgyalt – pszichológiai és gazdaságtani empirikus eredmény is kiegészít, további érvként szolgál amellet, hogy a gazdasági tranzakciók elemzésébe lehetséges és szükséges az érzelmek vizsgálatának bevonása.

Richard Thaler (2000) neves közgazdász, amikor a közgazdaságtan jöv jével kapcsolatos nézeteit bemutatta, amellet érvelt, hogy az érzelmek vizsgálata lesz az egyik azon három terület közül, amelyet ennek a tudományágnak bele kell illesztenie az elemzéseibe, mivel az anyagi önérdékkövetés csak egy a viselkedés meghatározó faktori közül.

Az egyik olyan érzelem, amely komoly befolyással lehet az emberi motivációra, és ezáltal a gazdasági viselkedésre, az irigység (*envy*). Az irigység egy olyan mikroszint motivációt generál, amely hatással lehet a szociális és gazdasági versenyre, kooperációra, hatékonyságra és fejlődésre. Az irigységre való hajlam az emberekben

igen érsek t nık, hiszen például Schoeck (1966) az irigységr l szóló monográfiájában számtalan antropológiai és kultúraantropológiai példát hoz fel annak bizonyítására, hogy erre az érzelemre szinte minden kultúrában van elnevezés, még akkor is, ha más, szintén gyakori társas jelenségre nincs külön kifejezés.¹⁷ Ha általános emberi reakcióként fogadjuk el a jelenséget, akkor feltételezhetjük, hogy az irigység szinte minden társadalmi és gazdasági berendezkedésre befolyással lehet – már csak általános jellegéb l fakadóan is –, de igazából hatásait és azok lehetséges mértékét csak az adott társadalmi és gazdasági kontextus illetve kultúra vizsgálatán keresztül érthetjük meg.

I. 2. Az irigység meghatározása

I. 2. 1. Bevezetés a jelenség meghatározáshoz

E dolgozat vizsgálatának fókuszában az irigység áll, mint olyan mikroszint motiváció szerepének elemzése, amely nemcsak mikro-, de társadalmi és gazdasági makrojelenségek (legalább részleges) magyarázatául szolgálhat. Azonban az elemzés elengedhetetlen el zménye els dlegesen a fogalom definiálása, hiszen már Arisztotelész óta tudja a tudományos világ, hogy a vizsgálatot meg kell el znie a vizsgálati tárgy, jelenség pontos meghatározásának, körüljárásának.

Szemben a neoklasszikus közgazdaságtan absztrakt matematikai modelljeivel, a társadalomtudományoknak az egyik legf bb hátránya talán pont az, hogy a mindennapok nyelvkonceptiójához kell hogy igazodjon. Mind a teóriák, mind a tapasztalati vizsgálatok szintjén megjelen probléma a nyelv használata, annak állandó változása, és a szavak jelentésének többértelm sége, gyakran homályossága. Ez a tény, amely az egyének, a kultúrák és a nyelvek közötti különbségekben gyökerezik, megnehezíti az olyan központi munkakonceptiók meghatározását, amelyeket egy

¹⁷ Még megoldatlan kérdés, hogy vajon az érzelmek univerzálisak vagy kultúrafügg k-e. Egy közbees magyarázat szerint az összes (vagy a legtöbb) érzelem univerzális, de vannak olyan társadalmak, amelyekben nincs kognitív megjelölése egy-egy adott érzelemnek. Ezt az elgondolást alátámasztandó: Bernard Williams (1993, *Shame and Necessity*. Berkley, U. of California Press) mellett érvel, hogy az ókori görögöknél a 'b ntudat' nem létezett. Clive S. Lewis (1936, *The allegory of love*. London, Oxford U. Press) szerint a 'romantikus szerelem' fogalma egészen a XI. századik ismeretlen volt Nyugat Európában. Majdnem egészen napjainkig az unalomra egyfajta b nként, és nem mint egy akaratlan mentális állapotra tekintettünk (Patricia M. Spacks 1995. *Boredom*. Chicago. U. of Chicago Press). Amit mi depresszióknak nevezünk, azt a tahitiak egyfajta fáradtságnak diagnosztizálják (Robert Levy 1973. *The Tahitians*. Chicago. U. of Chicago Press). (In: Elster, 1998, 48-49. old.)

szisztematikus tudományos megközelítés igényelne. Bár léteznek elszigetelt próbálkozások megfelelőbb koncepciók mesterséges megteremtésére, amiket nem befolyásol a természetes nyelvi kifejezések számtalan mellékértelmezése, mégis a társadalomtudományok kutatói aligha számíthatnak sikerre egy megfelelőbb koncepció mesterséges megteremtésében. Szembe kell nézni azzal a ténnyel, hogy egyrészt a teljes tudományos közönség konszenzusára és jóváhagyására lenne szükség egy ilyen új koncepció bevezetésénél, másrészt mivel a társadalomtudományok nagy része laikusok beszámolója alapján dolgozik, ezért a laikus vagy naiv koncepciók alkalmazása elengedhetetlen része az elemzésnek (Scherer, 2005).

Azonban amennyire a mindennapjainkat betölt fogalom az irigység, és amennyire általános ismert, annál kevésbé értett jelenséggel állunk szemben, tehát akár egy egyszeri definíció keretbe foglalása is nagy körüljárást igényel. A definiálás első akadálya az, hogy a szakirodalom, legyen az bármely társadalomtudományi diszciplína is, az esetek legtöbbszörében angol nyelven íródott. A hétköznapi angol nyelvhasználatban az irigység (*envy*) és a féltékenységi (*jealousy*) fogalmainak használata azonban gyakran keveredik egymással.¹⁸ Ha felismerjük, hogy ez a probléma többé-kevésbé más nyelvekben is létezik, máris a nyelvi relativizmus szférájában, közelítve a nyelvi meghatározottság irányában találjuk magunk, mely megközelítést gyjtj néven Sapir-Whorf hipotézisként¹⁹ ismerjük (Stepanova and Coley, 2002). Bár e koncepciót a nyelvészek erősen kétségbe vonják, az tagadhatatlan, hogy nem könnyű az irigység és a féltékenységi elvont fogalmait nemzetközi kontextusba ágyazva körvonalazni. Ezt a helyzetet tovább bonyolítja az a tudományelméleti probléma, amit Anthony Giddens a társadalomtudományok „dupla hermeneutikájának” nevez. Vagyis az a nehézség, amely abból fakad, hogy a társadalomtudományos vizsgálatokban az ember mint vizsgálati tárgy és mint vizsgálati alany egyszerre jelenik meg. Másképpen megfogalmazva a társadalomtudományos elemzés során emberek értelmezik más emberek értelmezéseit, és a tanulmányozott emberek számára mindig fennáll az a lehetőség, hogy a kutató interpretációt beleépítsék a saját értelmezésükbe és fordítva, s ez a helyzet egyfajta folyamatosan változó kutatási témát teremt. Nem csoda, hogy számon tartani is szinte lehetetlen az irigység jelenségére javasolt tudományos meghatározásokat, ugyanis az utóbbi időben annyira megnőtt a számuk a különböző társadalomtudományi diszciplínákban. A kutatók a sikertelenség miatt a tudományos munkáikban egyre

¹⁸ Ezen probléma részletes kifejtését és tisztázást lásd az 1. sz. Függelékben.

¹⁹ E nézet szerint a nyelv meghatározza a személy viselkedési és gondolkodási módját.

többször a mindennapi koncepciók elemzéséhez folyamodnak, vagyis az érzelmek meghatározásánál azt veszik figyelembe, hogy azt miként definiálják az emberek. Azonban a különböző tudományágak képviselői az ember-, társadalom- és viselkedéstudományok területén nehezen értenek egyet abban, hogy ezeket a kutatási eredményeket miként hasznosítsák. Jól látható, hogy a vita nem érdemi kérdésekről folyik, hanem fogalmi meghatározásokról, amelyek ugyan rövid távon stimuláló hatást gyakorolhatnak, hosszú távon azonban fojtogató következményei lehetnek az elrelépést és az együttműködést illetően. Ez éppen abban az időben történik, amikor egyre inkább felismert tény, hogy az érzelmi jelenségeket interdiszciplinárisan kell vizsgálni. Ezért elkerülhetetlenné válik egy minimális konszenzus létrehozása az érzelmi jelenségek meghatározó sajátosságairól, ha a tudományterületek haladást szeretnének elérni ezen a téren (Scherer, 2005).

Talán az eddig elhangzottak miatt is fontos elidézni a fogalmak tisztázásánál anélkül, hogy mindenkor, minden esetben és minden helyen helytálló definíciókat keresnénk, vagy próbálnánk megalkotni.

I. 2. 2. Az irigység értelmezési kerete

Az irigység jelenségének összetettsége, illetve a témával foglalkozó irodalom sokszínűségéből és szóhasználatból fakadó félreérthetőségek miatt, ebben a pontban a jelenségkör jobb megértése szempontjából megkerülhetetlennek tartom, hogy ne csak egy konkrét munkadefiníciót határozzunk meg, hanem az irigység jelenségkörének lehető legtöbb fontos aspektusát leírva alakítsunk ki egy olyan *értelmezési keretet*, amelyben a gazdasági és a társadalmi jelenségeket összeköthetjük az adott egyéni érzellemmel.

I. 2. 2. 1. Az egyéni irigység definíciója

Ha megvizsgáljuk a témával foglalkozó társadalomtudományos kutatásokat, akkor megállapíthatjuk, hogy az utóbbi évtizedekben egymástól jelentősen eltérő definíciókat²⁰ alkottak a különböző diszciplínákban tevékenykedő kutatók. A jelenség

²⁰ A legjelentősebb definíciók bemutatását lásd a 2. sz. Függelékben.

újrapozícionálását vehetjük észre annak ellenére, hogy az irigység definiálása a történelem során az ókori görögöktől napjainkig a filozófusok körében viszonylag egységes és ellentmondásmentes maradt. Ennek szemléltetésére Maijala et al. (2000) összegyűjtötte a történelem néhány meghatározó filozófusának irigységről (*envy*) megfogalmazott nézetét:

Arisztotelész: ...az irigység a velünk egyenrangú ember jó szerencséje okán felfakadó fájdalom.

Spinoza: ...az irigység a méreggel azonos, mert az irigy örömet leli más bajában és bánkódik mások szerencséjén.

Descartes: ...az irigység olyan bánat és szenvedés, amelyet úgy tapasztalunk meg, hogy közben látjuk, hogyan élvezik mások az élet jó dolgait.

Kant: ...az irigység hajlam arra, hogy valaki fájdalmat érezzen mások boldogsága felett, még akkor is, ha az nem sérti az irigyet.
(Maijala et al., 2000)

E meghatározások alapján jól látható, hogy az értelmezés egyértelműen felismerik az irigységgel mint érzelmi megnyilvánulással együtt járó „fájdalomérzést”, amely a mások jó szerencséjével való szembesülés során tölti el az embert. A társadalomtudományok megközelítései azonban teljes mértékben mellőzik a fájdalom valóságos megtapasztalásának leírását. A pszichológiában a legjelentősebb tanulmányokat vizsgálva, amelyek az irigység természetével foglalkoznak, megállapíthatjuk, hogy egy részük egyáltalán nem utal az érzelem okozta „fájdalom” (diszkomfort érzés) fizikális megélésére. Pedig annak felismerése, hogy az érzelem alapvetően egy fizikális állapot, ami elsősorban a testről szól és csak utána az elméről²¹, olyan alapvető felismerés, amely központi szerepet játszik, amikor elkezdjük az érzelmeket a gazdasági cselekedetekkel összefüggésben vizsgálni.²² Az érzelmek hiánya egyensúlyi állapotot jelent mind a fizikai, mind pedig a gazdasági életben. Az

²¹ Egyfajta diszkomfort érzés, amelynek van egyfajta fenomenológiája, amit az emberek le tudnak írni.

²² Takahashi és társai (2009) kimutatták, hogy az irigység az agy elülső dorsális cingularis cortex (dACC) nevű részében vált ki aktivitást. Ez azért fontos megfigyelés, mert az agy ezen területe egyben a fizikai fájdalmat feldolgozó központok egyike is.

érzelmeik kibillentenek az egyensúlyból, és ezek azok a pillanatok, amikor az egyensúlyi állapottól eltérünk, illetve az oda való visszatérés az, amikor az innovációk el állnak a társadalomban és a gazdasági életben egyaránt (Berezin, 2003).

Smith és Kim (2007) irigységről (*envy*) szóló leírása jó összefoglalója az idézett filozófusok történelmen átívelő meghatározásainak:

“Az irigység (envy) kisebbségi érzéssel, ellenséges érülettel és nehezteléssel jellemzett, kellemetlen és gyakran fájdalmas érzések keveréke, melynek kiváltó oka az, hogy összehasonlítjuk magunkat egy olyan másik személlyel, vagy személyek egy csoportjával, akinek (vagy akiknek) a birtokában van valami, amire mi vágyunk.”

Az irigység jelenségének ezen meghatározása magába foglalja az adott emóció legfontosabb jellemzőit, ezért elfogadhatjuk ezt, mint egyfajta *munka*definíciót az *egyéni irigység leírására*.

I. 2. 2. 2. Az irigységek meghatározása

Az egyéni irigység meghatározása mellett viszont az irigység gazdasági és társadalmi rendszerben kifejtett hatásainak gazdaságpszichológiai vizsgálatok – vagyis hogy milyen viselkedést és cselekedeteket generál az adott érzelem, illetve milyen esetekben gyanítható, hogy a háttérben az irigység a motiváló tényező – a jelenség további meghatározó aspektusaira is hangsúlyt kell helyoznunk.

A szakirodalomban található definíciók elméleti fókuszuktól függően a jelenség több fontos aspektusára világítanak rá.²³ Ezek alapján megállapíthatjuk, hogy az érzelmek – és így az irigység is – ahogy fentebb Berezin (2003) is érvelt, természetes eredetű, öröklött ontológiai entitások. Viszont a történelem és a kultúra, az idő és a tér, határozzák meg az ilyen érzelmek kifejezési módját és adják meg azokat a kategóriákat, amelyek szerint aztán osztályozzuk a különböző helyénvaló és helytelen hatásait. Ahhoz, hogy az irigység jelenségét, mint gazdaságpszichológiai hatótényezőt meghatározzuk tehát, inkább egyfajta összetett, dinamikus folyamatként kell leírnunk, kezdve a kiváltó okoktól, az egyéni kognitív feldolgozáson keresztül azokig a

²³ Részletes elemzést lásd Függelék.

lehetséges cselekedeti tendenciáikig, amelyek tulajdonképpen jelzik, és identifikálhatóvá teszi magunk és mások számára a belsőnkben lejátszódó fízioológiai történetét.

A témával foglalkozó pszichoanalitikus kutatók például hangsúlyozzák az irigységjelenség összetettségét, fokozatosságát és lehetséges kimeneteleinek sokszínűségét. Hubback (1972)²⁴ szerint így az irigységnek három jellemzője van:

1. kívánság, amikor arra vágyunk, ami másnak van, és amit más élvez,
2. a vágyat átfesteti a gyűlölet,
3. és későbbi formájában pedig rombolási ösztönnel színezett.

Spielman (1971)²⁵ szintén hasonló álláspontra helyezkedve az irigység négy összetevőjét írja le (az affektív állapot intenzitásához rendelve):

1. emuláció (a másik személy csodálata és a vele való egyenlőség vágya, a személy utánzása, akár túlszárnyalása, de komolyabb rosszindulat nélkül);
2. narcisztikus sérelmek (kisebbségi érzés, alkalmatlanság, jelentéktelenség érzése, vagy sértett önbecsülés; enyhébb formában csalódottságként is meg tapasztalható, szigorúbb formájában lehet sanyargatás vagy megalázás);
3. sóvárgás a kívánt tulajdon után (mohóság); és
4. a tulajdonossal szemben érzett düh (enyhébb formájában lehet csalódás okozta bánat, vagy elégedetlenség; mérsékelt formájában sértődés, vagy rosszindulat; fokozott formában bosszú, gúnyosság, gyűlölködés, és ártó szándék a tulajdonossal szemben; a legextrémebb formában pedig az irigyelt tárgy tönkretételére, lerombolására irányuló készletés kapcsolódik hozzá.)

Az iménti összetevőknek megfelelően az irigységet inkább egyfajta folyamatként írhatjuk le, amelynek egyes jellemzői külön-külön értékelve akár téves következtetésekre adhatnak lehetőséget, amikor egy adott cselekvéssorozat mögött meghúzódó alapvető motivációkat keressük. Smith és Kim (2007) a következőképpen írják le az irigységnek nevezett érzelmi epizód folyamatát:

„Az emberek irigységet éreznek, amikor észreveszik, hogy egy másik személy, vagy személyek egy csoportja elnyert élvez. Ez az elnyert irigységet szűl, mivel a személy, vagy a személyek egy csoportja a legtöbb vonatkozásban hasonló,

²⁴ Idézi Habimana és Massé (2000).

²⁵ Idézi Habimana és Massé (2000).

kivéve magát az elnyt, egyrészt mivel az elny az egyén szemszögéből nézve magas relevanciájú tartományba esik, és másrészt, mert az elny elérhetetlennek tűnik. A hasonlóság, az egyén szempontjából nézett magas relevancia és a laza ellenkezés ilyen egybeesése egy sor erős kognitív-emocionális bírálatot és reakciót eredményez (pl. a kisebbségi érzés megismerését, egy kívánt cél elérésének alacsony valószínűségi szintje okán érzett frusztrációt, az igazságtalanság szubjektív érzését és adaptív önérvényt), amelyek a kisebbségi érzésnek, az ellenségességnek és a sértettségnek olyan vegyes érzését keltik majd, amelyet gyakran irigységnek nevezünk. Vitathatóan ezek a vegyes érzések az irigység első „kínjai”. De ezek a kezdeti érzések indítják el a folyamatot, amely különféle irányt vehet, aszerint, hogy az irigy személy hogyan küzd meg a fenyegetéssel. A folyamat eredményeként nagy valószínűséggel gyorsan kialakulnak a kimutatott érzelmek, és azok az érzések, amelyeket egészen másként jellemezünk, mint az irigységet.”

Ahhoz tehát, hogy egy adott viselkedést és kimenetelt irigység által motiválnak nyilváníthassunk *a kezdeti összehasonlítástól, a vélt vagy valós hátrányból fakadó testi diszkomfortérzést is okozó kisebbségérzésen és frusztráción keresztül, a szituáció további egyéni kognitív feldolgozásának eredményeként elálló destruktív cselekedetek kulturálisan és társadalmilag befolyásolt manifestációját* egységesen, egyfajta összetett folyamatként, ’irigységekizódként’ kell kezelnünk. Gazdaságpszichológiai értelemben tehát *nemcsak maga a hátrányos összehasonlítás következtében keletkező érzelem és annak egyénre gyakorolt hatása fontos: az adott érzelmi reakció attól válik gazdasági – és társadalmi – értelemben is meghatározóvá, hogy az egyéni kognitív feldolgozás eredményeként egy adott társadalmi kontextusban elálló manifestált cselekedetekből fakadó irigységekizódok kialakulását segíti elő.* Ez a felfogás egybeesik olyan neves kutatók (pl: Brunswik, Buck, Ekman, Fridlund, Frijda, Gross, Scherer stb.)²⁶ megközelítéseivel, akik az érzelmekre, mint kronológiai sorrendben kibontakozó, egymással összefüggő folyamatok sorozatára tekintenek.

Ennek megfelelően a dolgozat mondanivalójának szempontjából nem maga az egyén által megtapasztalt irigység definiálása a lényeges momentum, hanem egy olyan összetett folyamat (irigységekizód) megragadása és leírása, amely lehetővé teszi az adott érzelem gazdasági és társadalmi viszonyokra gyakorolt hatásainak jobb megértését, részletesebb leírását, elemzését. Ezért a dolgozatban a fentebb kiemelt komplex irigységekizód adott társadalmi és gazdasági viszonyokba ágyazott értelmezését tartom követendőnek.

²⁶ Lásd Elfenbein (2007).

II. ÉSZREVÉTELEK AZ IRIGYSÉG JELENSÉGGKÖRÉHEZ KAPCSOLÓDÓ KÖZGAZDASÁGTANI KUTATÁSOKHOZ

II. 1. Az irigységmentesség közgazdaságtani koncepciója

(Avagy miért sírnak a gyerekek a születésnap tortája felett?)

A modern társadalmakban – a politikai gazdaságtan érvelése szerint – az irigység fellángolásának látszólag a materiális egyenlőtlenség a fő forrása. A normatív gazdaságtan – hasonló gondolatmenet mentén vizsgálva az elosztás igazságosságát – kifejlesztette az „irigységtől való mentesség” elvét, amely szerint:

“egy helyzet mentes az irigységtől, ha egy személy nem részesíti elnyben egy másik személy árukosarát” (Foley, 1967).²⁷

Varian (1974) hatására a közgazdaságtan az igazságosság elméletének alapjaként alkalmazza ezt az elvet. A modellben egy aukció során minden személy egyenlő nagyságú forrásokat kap, amellyel a saját preferenciáik szerint licitálhatnak. Ezen koncepció szerint úgy dönthetjük el, hogy az egyén irigysége legitim-e, hogy mindenki számára egyenlő lehetőséget biztosítunk a hozzáférhető forrásokból való választásra. Vagyis egy adott forrásallokáció akkor tekinthető igazságosnak, ha egyenlő választási feltételek mellett senki sem részesíti elnyben bárki más árukosarát a sajátjával szemben. Varian nézete szerint egy elosztás akkor tekinthető tehát igazságosnak, ha az (paretoi értelemben) hatékony és irigységtől mentes. Az „irigységtől való mentesség”

²⁷ Foley-t gyakran tekintik úgy, mint azt az személyt, aki az „irigységtől való mentesség” elvét a közgazdaságtan irodalmába bevezette, ugyanakkor Gianrocco Tucci (2003) szerint: “az irigység hiányának alapgondolata Tinbergentől származik, aki azt vallotta, hogy egy ‘igazságos’ társadalomban senki sem kíván a másik helyében lenni. A hely Tinbergen meghatározásában azon körülmények összességét jelenti, amelyek között minden egyes egyén él: beletartozik munka és jövedelem, de természetesen a személyes helyzet is, mint pl. az egészségi állapot, vagy a családtagok egészségi állapota, az egyén iskolázottsága, készségei, stb. (Cf. W. Thomson, *A méltányos elosztás elmélete*, kézirat, Rochester Egyetem 1990, J. amely Tinbergens eredeti munkájának, Redeljke Inkomensverderling, 1953, N.V.DeGulden Pers., Haarlem, angol nyelvű fordítása)

A történelmi háttér kedvéért Tillmann (2005) felhívja a figyelmet arra, hogy „egy Kelly (1987, 48-49. old.) által készített interjúban Arrow feleleveníti Hicks egy 1946/47 telén tartott eladását. Ebben az eladásában Hicks kísérletet tett arra, hogy hétköznapi kifejezésekkel definiálja a jóléti egyenlőtlenséget úgy, hogy az konzisztens legyen az ordinalitással. Az eladásban adott definíció nyilvánvalóan a Kolm és Foley által felállított irigységmentes allokáció egyik elfutára volt. Tinbergennel ellentétben, Hicks sosem publikálta ezt a jóléti egyenlőtlenségről szóló eladását.”

ilyetén megközelítése valójában csak a források méltánytalan elosztásának szigorítása, amelyet a Pareto-optimális elosztás gyakran megenged.

A normatív közgazdaságtanban általában tehát az igazságosság fogalmát az *igazságosság mint irigységmentesség* (fairness-as-envy-freeness) speciális elméletére való utalásként szokták alkalmazni. Baumol (1968) egy ennél szigorúbb elvet is meghatároz, amikor a szuperigazságos (superfair) elosztásról beszél. Ebben a megközelítésben:

„...egy elosztás akkor és csak akkor igazságos, ha valamennyi résztvevő olyan árukosarat kap, amelyet bárki más árukosarával szemben preferál.”

Az ilyen típusú elosztás esetében amellet, hogy az elosztás eredményeként nem keletkezhethet irigység, valamennyi egyénnek a maga részét kell elnyösebbnek értékelnie bárki más részével szemben. Ha tehát egy gazdaságban az egyének tulajdonában lévők források úgy csökkenthetők, hogy az nem vezet az irigység fellángolásához, akkor az az elosztás szuperigazságosnak tekinthető.

A Varian-féle igazságosság-alapelv esetében viszont létezhethet annak a lehetősége, hogy az egyén számára közömbös, hogy a saját árukosarát vagy másét birtokolja, és így még mindig fennállhat az árukosarak újraelosztására való hajlandóság. „A szuperigazságos elosztás esetén az emberek szigorúan a saját árukosarukat preferálják, és minden olyan újraelosztást visszautasítanak, amelyben más árukosarát kapnák. E csekély különbségnek meghatározó szerepe is lehet, hiszen például az irigységmentes elosztásnak egyik biztos módja az, ha lehetőség szerint megegyező tartalmú árukosarokat hozunk létre. Ebben az esetben nem lesz irigység, mivel minden árukosár azonos. Nevezzük ezt egyenlő elosztásnak. Mindig igazságos lesz, de sosem szuperigazságos” (Heath, 1999). Az *igazságosság mint irigységmentesség* koncepciója tehát természetéből fakadóan határozottan az egyenlőség, az egyenlő elosztás irányába mutat.

Az imént tárgyalt kérdéseket az ilyen irányvonalú kutatásokban leginkább az úgynevezett „tortafelosztási problémák” jellemzik a legjobban.

A matematikusok és a közgazdászok már évtizedek óta küszködnek, hogy elegáns megoldást találjanak az igazságos elosztás problémájára. A kérdés modern matematikai megfogalmazása a második világháború idejére nyúlik vissza. Egy a Discover Magazine-ban (1995) megjelent cikk szerint Hugo Steinhaus, a háború sújtotta

Lvovban él lengyel matematikus volt az, aki az igazságosság problémáját – az igazságos tortaosztás problémáját – játék formájában közelítette meg. Ez a módszer megindította a közgazdászok képzeletét, mivel el szeretettel modellezik a forráselosztási problémákat úgy, mint egy 'képzeletbeli torta' felosztását. A játékban az volt a kihívás, hogy a játékosoknak úgy kellett a tortát egymás között szétosztaniuk, hogy kapott részét mindegyikük igazságos résznek tekintse. Ha csak két játékos van, nincs gond, mivel – vélhetően már az idők kezdetén – létezik az egyszer megoldást kínáló eljárás. Az „én vágok, te választasz” formula biztosítja, hogy mindkét játékos olyan szelet tortát kap, amelyet a másikéhoz képest elnyösebbnek (vagy legalább egyenlőnek) tart. A bonyodalmak akkor jelentkeznek, ha a játékot kiterjesztjük három vagy több személyre. A kiterjesztett játék megoldása mintegy öt évtizedig váratott magára.

Az igazságos elosztás problémájának n személy esetére vonatkozó megoldását Steven Brams politológus és Alan Taylor matematikus publikálta 1995-ben²⁸. A megoldás Brams három játékosra kifejlesztett eljárásán alapult, de szükséges volt hozzá Taylor innovatív megközelítésére egy további szelet torta formájában, ami a dolog fortélyát jelentette. Brams a következő szabályt fejlesztette ki három játékosra: „én vágok, te kiigazítod, választ, te választasz, én választok.”. A kiigazító kör bevonása biztosítja, hogy mindenki olyan darabot kap, amelyet igazságos részként értékel. A problémát az okozta, hogy amikor négy személyre bítette a játékosok számát, a stratégia szétesett. És itt jött Taylor ötlete a játék kezdetén vágott plusz szelettel. A plusz szelet biztosítja, hogy senki sem kapja a második legjobbat. Az első körben minden újabb játékosnak egy plusz szeletet kell adni. A probléma megoldódni látszik, eltekintve attól, hogy mire a játékosok száma eléri a 22-t, az eljárást követve a tortát több mint egymillió szeletre vágják. Ennyit az igazságosságosságról és az „irigység kiküszöböléséről”, és azt már meg se említsük, hogy a felosztásra szánt források természete nagyban befolyásolhatja az igazságos szétosztás lehetőségét. Gondoljunk csak Salamon király történetére a két „anyával” és az egy gyermekkel. Ez nem a „plusz szelet” és a „kiigazítás” esete, sokkal inkább olyan helyzet, amelyben az „érzelmek” bevonásával születik megoldás.

²⁸Brams S. J. – Taylor A. D. [1995]: „An Envy-Free Cake Division Protocol”, American Mathematical Monthly. 102, pp. 9-19.

A fent ismertetett megközelítés felfelvé, hogy nincs szüksége személyek közötti összehasonlításra. Minden személy a saját hasznossági skálája alapján értékeli egy adott részesedést. Az irigység ebben az esetben nem pszichológiai motiváció az egyenlő elbírálás irányába, hanem inkább jelenti azt, hogy ha az elosztás irigységet szül, akkor ez ok lehet az elosztás igazságosságának megkérdőjelezésére. D'Arms (2002) szerint ebben az összefüggésben az irigység nem egy érzelemre vonatkozik, hanem pusztán egy szakkifejezés, amely egyszerre csak a kimenetekkel kapcsolatos preferenciák egy bizonyos mintáját jelöli. Elképzelhetjük, hogy ha egy elosztás ugyan nem irigységmentes (*envy-free*), más szóval van, aki elnyösebbnek tartaná a másik „csomagját”, akkor is fennáll annak lehetősége, hogy nem irigyli a másikat (D'Arms, 2002). Ez a nézet egybevág Arisztotelész és mások lejegyzett gondolataival, akik szerint azokra vagyunk hajlamosak irigykedni, akik egy releváns dimenzió mentén a legközelebb állnak hozzánk. Így lehet, hogy elnyösebbnek értékeljük egy gazdag ember csodás sportautóját, de sokkal valószínűbb, hogy irigységünk akkor lángol fel, amikor szomszédunkat egy vadonatúj családi furgonban ülve látjuk vezetni.

Tulajdonképpen az irigységmentességen alapuló igazságosság egy egalitáriánus (normatív) megközelítés, amely azt feltételezi, hogy az egyenlő lehetőségek biztosítása kiküszöböli az irigység minden formáját. Ebből viszont az következik, hogy a közgazdaságtan nézőpontjából az irigység valamiféle racionális koncepció – vagy legalábbis a racionalitás képes elnyomni ennek az érzelemnek a lehetséges negatív hatásait – ezek szerint az emberek nem különböznek egymástól a képességeikben, és egy adott forrásallokáció mellett preferenciáik sem különböznek jelentősen egymásétól, de legfeljebb nem különböznek a saját lehetőségeiktől (pl. drága ízlés kontra olcsó ízlés). Más szóval alapvetően a megközelítés szerint az irigység teljes mértékben intraperszonális jelenség szemben például a szociálpszichológusok által meghatározott interperszonális jelleggel.

Elster (1999) az irigységmentes elosztás elméletének egy másik hiányosságára világít rá. Elképzelése szerint, még ha sikerül is elérnünk az irigységmentes elosztást, ez még nem biztosíték arra nézve, hogy egyik fél sem tapasztal irigységet, mivel lehetséges, hogy egy személy inkább a másik hasznaira, mintsem a forrásaira irigy (idézi D'Arms, 2002).

Az irigységmentes elosztás közgazdasági alkalmazásának egy másik kritikus pontjára figyelt fel Pazner és Schmeidler (1974) a termelés, míg Fleurbaey (1994) az elosztás vizsgálatakor. Megfigyelésük szerint nehéz irigységmentes elosztást elérni

akkor, ha az egyének *át nem ruházható* személyes tulajdonságokkal rendelkeznek, és a döntéshozók ennek ellenére alkalmazni akarják az 'irigységmentes' elosztás elvét. A közgazdaságtanban a jelenséget néha „kompenzációs problémának” nevezik, amikor valaki megpróbálja átruházható forrásokkal kiegyenlíteni a személyes tulajdonságokban jelentkező egyenlőtlenségeket (Fleurbaey 2006).

Eltekintve az irigység jelenségének intraperszonális, az egyén preferenciáira alapozó szemléletétől, a gazdasági irodalom újabban kezdi felismerni, hogy tekintélyes számú egyén társadalmi vagy egymástól kölcsönösen függő preferenciákat is mutat (lépést kell tartani a tehetőségekkel). Másképp fogalmazva az embereket nem csupán önös anyagi érdekeik motiválják, de – akár pozitívan vagy negatívan – ügyelnek a fontos referenciaágensek anyagi hasznára is (Fehr and Fischbacher, 2002).

Kissé sarkítottan fogalmazva azt mondhatjuk, hogy a vélt felismerés, miszerint kinyitották Pandora szelencéjét, annyira megrémisztette a közgazdászokat, hogy a más pozícióval való töredék és a más javai utáni vágyakozást irigységtől átnevezték „igazságosságkeresésnek” vagy a „méltánytalanság elkerülésének”, sőt, néha még „hátrányos méltánytalanság elkerülésnek” is. Természetesen ezek a fogalmak gyakran többet is és egyszerre kevesebbet is jelölnek, mint az irigység (*envy*) kifejezés. Ugyanakkor pontosan ez okoz további keveredést a kérdéses jelenség körül. Bowles és Gintis (2000, 1433. old.) úgy tartják, hogy a lényegre tapintottak, amikor kimondták, hogy „a közgazdaságtan és más magatartástudományi ágak – köztük a biológia és a történelem is – közötti diszciplináris határvonalak manapság inkább akadályozzák, mint elősegítik a tanulást.”

Ahhoz, hogy a gazdasági jelenségeket képesek legyünk összhangba hozni más társadalomtudományi vizsgálatokkal, vizsgáljuk meg közelebbről a fent említett fogalmakat és a hozzájuk kapcsolódó kutatásokat.

II. 2. Társas preferenciák – Irigység, igazságosság és méltánytalanság

„Igen hölgyem, mostantól minden egyenlő lesz; Én fogok selymet viselni, és maga fogja a szemet cipelni.” (Idézi Schoeck, 1966).²⁹

²⁹ Az 1848-as párizsi forradalom idején megörökített anekdota szerint a város egyik utcáján egy szénbányász a fentiek szerint fordult egy gazdagon öltözött úrhölgyhöz.

Egyre több empirikus kutatás bizonyítja, hogy az emberek zöme társas preferenciákról tesz bizonyosságot, ami azt jelenti, hogy nem pusztán anyagi önértékeik által motiváltak, hanem pozitívan vagy negatívan, de foglalkoztatja őket a releváns referenciacsoportok, illetve egyének anyagi javadalmazása is.

Bár a közgazdaságtani kutatásokban a társas preferenciák vizsgálatának hosszú tradíciója van, mégis ezen elemzések eredményei többnyire kevés befolyással voltak a tudományág fejlődésére. A társas preferenciák egyénekre gyakorolt hatásának gyökereit vizsgálva Hirschman (1982) két ellentétes elméletet dokumentál arra vonatkozóan, hogy az intézmények – kiváltképpen a piacok – milyen hatással vannak a társas preferenciák kialakulására. A XVIII. század közepéből eredő klasszikus elgondolás szerint a piac valójában civilizálja a társadalmat oly módon, hogy az egymással szükségszerűségben lévő interakcióba lépő egyének jól megfontolt szándékból – üzleti kapcsolataik fenntartása érdekében – „rendesebben” kezdenek viselkedni egymással. A piacnak az egyénre kifejtett ilyen pozitív civilizáló hatását azzal a mechanizmussal magyarázzák, hogy az egyéni túléléshez már nem elegendőek a pusztán egyéni eszközök, mivel az individuum már nem képes egyénileg elállítani az ehhez szükséges „túlélési készletet.” Az alapfeltevések szerint tehát a jól működő piacra és a specializációra alapozott gazdaságban és társadalomban az aktorok egyre növekvő számú interakcióra kényszerülnek, ami elengedhetetlen feltételévé válik az élet fenntartásának. Ezáltal az egyének között egyfajta egyensúlyi helyzet áll fel, amely megteremti egy civilizáltabb kapcsolatrendszeren keresztül, a „rendes” emberek társadalmán alapuló élet lehetőségét (Carpenter, 2005).

Az egyének társas preferenciáinak, azaz az emberek másokkal kapcsolatos megfontolásainak kialakítása a piaci keretek között a rivális elmélet szerint – az iméntiekhez képest – éppen az ellenkezőjét váltja ki egy társadalomból. Ennek a megközelítésnek a gyökerei Marxhoz vezetnek vissza. Ezen felfogás értelmében az emberek „tisztátalanabbá” válnak a piac hatásaitól, vagyis „az egyéni viselkedést egyre inkább az egyéni érdekek diktálják, és a közösségi magatartáson és célokon alapuló szokások és ösztönök kivesznek” (Hirsch, 1976, 117-118. old.). E nézet alapján tehát azt állíthatjuk, hogy a piac inkább tönkreteszi, mintsem beépíti és megerősíti a társadalmi értékeket. A klasszikus felfogással ellentétben ezen irányzat képviselői amellett érvelnek, hogy az interakció ebben a közegben nem személyesebbé formálódik, hanem a megnövekedett szintű anonimitás miatt – amely elősegíti a versengő viselkedésformák érvényesülését is – inkább ellenségességgé fajul, és éppen az

ellenségeskedés és a versengés ver éket az emberek közé azáltal, hogy háttérbe szorulnak a kollektív értelemben vett hasznos cselekvések iránti preferenciák (Carpenter, 2005).

A piac szerepe ezekben az iménti folyamatokban társadalomfilozófiai, gazdaságfilozófia és nem utolsósorban politikafilozófiai értelemben is igen vitatott. Úgy t nük, hogy a vita, bár alapvet en két kardinális kérdés körül forog – (1) a piac hatása az anonimitásra és ezen keresztül az emberek egymással kapcsolatos attit djeire, illetve (2) a piac által generált verseny hatása az emberek egymással kapcsolatos attit djeire –, mégis talán túlságosan leegyszer sítí a kérdést.

Jelen dolgozatnak nem célja, hogy ezen kérdéseket részleteiben vizsgálja, illetve határozott álláspontot alakítson ki a témával kapcsolatban. Mégis érdemes kiemelni, hogy a dolgozat vizsgálatának tárgya rámutat egy további fontos szempontra, amely adalékkul szolgálhat a további tudományos – és tulajdonképpen politikai – vitákhoz. Úgy t nük, hogy például a társadalmi normák és az olyan intézményesített érzelmek, mint az irigység jelent sen képesek befolyásolni azt, hogy a piac milyen hatást gyakorol az egyének egymással kapcsolatos attit djeire. Ebben a megközelítésben a piac szerepe csakúgy, mint más intézményeké alapvet en kontextusfügg . Tehát nem lehet kétséget kizáróan kijelenteni, hogy a piac intézménye önmagában felel s az emberek egymáshoz való viszonyának alakulásában, és kiváltképpen nehéz azt az állítást alátámasztani, hogy a piac egyértelm irányba befolyásolja az emberek egymással kapcsolatos attit djeinek alakulását. Tulajdonképpen az iménti érvelést pontosan a posztszocialista társadalmak – így Magyarország – példája bizonyítja a leginkább. Hiszen pont a marxi gyökerekb l táplálkozó szocialista gazdaságpolitika rölte fel leginkább az emberek közötti bizalmat oly mértékben, hogy a kooperációs hajlandóság a piacgazdaságokban tapasztalt szint alá süllyedt. Emellett a piaci intézmények bevezetése sem járult hozzá ahhoz, hogy a kooperációs hajlandóság meghatározó mértékben növekedjen. S t – bár vitatható mértékben, de – megállapíthatjuk, hogy mind a két gazdasági berendezkedés alapvet en rombolta az emberek közötti kapcsolatokat, ennek oka pedig nem magában a gazdasági mechanizmusban keresend , hanem azokban a politikai, társadalmi mechanizmusokban, és az azok mögött meghúzódó érzelmi motivációkban, amelyek szintén befolyással lehetnek a társas preferenciákra, akár a gazdasági mechanizmusokon keresztül is.

Két társadalmi norma, amely gyakran felbukkan az irigység jelenségének szakirodalmi tárgyalásakor, és alapvet politikai és gazdaságpolitikai viták alapjait képezik: az igazságosság és a méltánytalanság. Mint ahogy arra Elster (1996a) rámutat,

ezen normák gyakran az irigy motivációk elkendőzésére, bizonyos cselekedetek társadalmilag elfogadhatóbb magyarázataiként szolgálnak. Ezért a következőkben vizsgáljuk meg e két társadalmi normát és a hozzájuk kapcsolódó társadalomtudományos kutatásokat, rámutatva ezen megközelítések gyenge pontjaira az irigység jelenségének fényében.

II. 2. 1. Igazságosság és méltánytalanság

Brosnan és de Waal (2003) fémlel sikkkel végzett kísérletet, amely a „csuklyás majom kísérlet” néven vált híressé. A kutatók kimutatták, hogy ezeket a fémlel sikket is befolyásolják az egyedtársaik eredményei és sikerei, és hogy igen fejlett igazságérzettel rendelkeznek. A kísérlet és a kutatók megállapításainak rövid leírása a következő :

A kutatók egy csoport n stény csuklyásmajmot megtanítottak arra, hogyan vásároljanak k tantuszért uborkát. A kísérlet során a majmok párokban vásárolhattak uborkát k tantuszaikért. Miközben az els majom megkapta az uborkáját, láthatta, hogy a másik majom átadja a tantuszt a kutatónak. Egy ideig néha a második majom is egy uborkát kapott, máskor viszont valami más, gyakran sz l t (a sz l nek a majmok sokkal nagyobb értéket tulajdonítottak, mint az uborkának). A kutatók célja az volt, hogy megfigyeljék az els majom viselkedését, miután az tanúja volt a második majom csereüzletének.

Kiderült, hogy azok a majmok, amelyek látták, hogy a párjuk is egy uborkát kap, örömmel kezdték falatozni ’vásárolt termékiiket’. Érdekes ugyanakkor, hogy azok a majmok, amelyek azt látták, hogy a másik majom ugyanazért a tantuszért más jutalmat kap, megdöbbent reakciót mutattak. A csere igazságtalanságának mértékét l függ en az alábbi módokon reagáltak:

- *Nem akarták megenni az uborkájukat.*
- *A következő körökben semmire sem akarták tantuszaikat becserélni.*
- *És id nként, a legnagyobb meglepetésre, a kutatókhoz vágták az uborkát.*

A korai szociálpszichológiai irodalom szerzője jelenséget a méltánytalanság pszichológiai elméletének védegye alatt kutatták, melyet Adams (1963) méltányossági elméletében fogalmazott meg. Eszerint:

A kutatókat nemcsak az érdekelte, hogy a személyek hogyan állítják helyre a méltányosságot, de hangsúlyt helyeztek arra is, hogy felismerjék az emberek által a cél eléréséhez alkalmazott technikákat. Ezek között szerepelt a kompenzáció és a pszichológiai kiegyenlítés technikája is arra az esetre, ha a méltányosság direkt helyreállítása lehetetlen. A szociálpszichológia mai kutatásai a kérdést az *eljárási igazságossággal*, a *szervezeti igazságossággal* és az *elosztási igazságossággal* kapcsolatban tárgyalják (Brosnan, 2006).

Mielőtt rátérnénk az igazságosság és méltányosság kérdésével foglalkozó közgazdaságtani vizsgálatokra, érdemes a méltányosság és az igazságosság fogalmait

definiálni. Fishburn és Sarin (1994)³⁰ a két fogalom között az alábbiak szerint tesz különbséget:

- **Méltányosság:** *olyan megfontolás vagy fokmérő, amely nem személyes preferenciákon, sokkal inkább a kockázatok (és lehetséges hasznok) egyenletes elosztásának külső etikai kritériumain alapszik.*
- **Igazságosság:** *olyan megfontolás, amely nem külső kritériumokon, sokkal inkább személyes preferenciákon és a másokéval összemért helyzet érzékelésén alapszik.*

A normatív közgazdaságtani modellek egy része tehát a méltányosság alapján meghozott választások fontosságára vagy mértékére koncentrálnak nem az egyéni preferenciákra, hanem főként külső etikai kritériumokra – mint a kockázatok és lehetséges nyereségek egyenlő elosztására – alapozva határozzák meg a méltányos elosztás kritériumait. Ezzel szemben az igazságosság kritériumát hangsúlyozó modellek viszont kevésbé a külső kritériumokra, hanem inkább az egyéni preferenciákra és a másokhoz való viszonyításokra alapoznak (Boincy, 1995).

A két iménti meghatározás közötti filozófiai értelemben vett különbségtétel fontos, hiszen ezek a koncepciók a társas (vagy interdependens) preferenciákkal foglalkozó közgazdaságtani kutatások alapvető modellinputjai, amely modellek többsége szerint az emberek az igazságosság normája által motiváltak és ebben fakadóan cselekedeteik célja a méltánytalanság csökkentése.

II. 2. 1. 1. A társas preferenciák közgazdaságtani modelljei

A társas preferenciák létező közgazdasági modelljei két fő kategóriába sorolhatók³¹. A témával foglalkozó viselkedés-gazdaságtan kutatók az igazságosság egymástól eltérő nézeteire alapozva alakították ki a különböző modelleket. A legtöbb ilyen vizsgálat azt kutatja, hogyan reagálnak az emberek készpénzelosztási helyzetekre.

³⁰ Idézi Boincy (1995).

³¹ Léteznek még úgynevezett *hibridmodellek*, amelyekben vagy mindkét elmélet megjelenik, vagy valamelyik előző két modell típusához a társadalmi jóléttel kapcsolatos vonatkozásokat rendelnek hozzá (Ottone, 2006).

Az első csoportjuk a *szándékalapú kölcsönösség* vagy *reciprocitás*, illetve a *reciprok igazságosság* elméletei, amelyekben a másik szándékára való tisztességes válasz fontosságát emelik ki, vagyis azt, hogy az embereket a mások szándékos cselekedeteire való reciprok válaszadás is motiválja (lásd pl.: Rabin, 1993; Falk és Fischbacher, 2000; Dufwenberg és Kirchsteiger, 2004; Charness és Rabin, 2002). Ez az irányvonal azt feltételezi tehát, hogy egy játékost érdeklik ellenfele szándékai. Ha úgy érzi, hogy az rendesen bánt vele, akkor is viszonzni akarja a szívességet, és rendes lesz ellenfeléhez. Ha úgy érzi, hogy inkorrektül viselkedtek vele szemben, akkor ártani akar ellenfelének. Így az ilyen megközelítésben alapvető szerepe van annak, hogy egy játékos hogyan értelmezi ellenfele viselkedését. Ezt viszont nem lehet megragadni a hagyományos játékelméleti megközelítéssel, hanem a pszichológiai játékelmélet keretén belül szükséges vizsgálni. A közgazdaságtanon belül ezért is terjedtek el inkább a következő csoportba tartozó társas preferenciákat vizsgáló modellek.

Az úgynevezett *méltánytalanságkerülés*-elméletek a kimenetel igazságosságának jelentőségére alapoznak, és azt feltételezik, hogy az embereket kizárólag az eredmény (haszon) elosztása érdekli (lásd pl.: Fehr és Schmidt, 1999; Bolton és Ockenfels, 2000). A méltánytalanságkerülési-elméletek leegyszerűsített elméletek, mivel a többi játékosnak csak az anyagi javadalmát veszik bele a társadalmi összhaszon számításba. A reciprocitáselméletek ezzel szemben figyelembe veszik a másik játékos cselekedeteit, és felfélt az azok mögött meghúzódó szándékot is.

Az ilyen irányú kutatásokban megjelent tanulmányok álláspontja szerint az embereket motiválja az igazságosság figyelembevétele, és ennél fogva csökkenteni kívánják a méltánytalanságot.

Fehr és Schmidt (1999) a jelenséget a következő képpen definiálják:

"A méltánytalanság elkerülése azt jelenti, hogy az emberek elutasítják a méltánytalan kimenetelt, vagyis hajlandóak anyagi hasznukból valamennyit feladni, hogy a méltányosabb kimenetel irányába haladjanak".

A méltánytalanságkerülés-modellekben kétféle helyzet között tesznek különbséget, és a különbséget az alapján teszik, hogy ki a haszonélvező je egy méltánytalan elosztásnak. Amikor egy szereplő kevesebbet kap, mint egy másik személy, akkor a helyzetet Fehr és Schmidt „hátrányos méltánytalanságkerülésnek” hívja. Ugyanezt a helyzetet a szociálpszichológusok „alulkompenzációként” említik.

Pontosan ezek azok a helyzetek, amelyeket más kutatók olyan helyzetként jellemeznének, amelyben a cselekvés motivációjához az irigység szolgáltat alapot.

A helyzetek másik típusát „elnyős méltánytalanságkerülésnek” hívják, vagy „túlkompenzációnak” – ahogyan a pszichológia méltányosságelmélete nevezi ket. Ezekben a helyzetekben egy szereplő többet kap, mint a többi személy. Az ilyen események a vétkesség érzelmi szintjével jellemezhetők. Meg kell jegyeznünk azt is, hogy a méltányosságelmélet alapján szemlélve a túlkompenzációba beletartozik a helyzetek egy másik csoportja is, nevezetesen az, amikor egy szereplő azzal szembesül, hogy egy harmadik fél kap többet, mint a többiek. A méltánytalan elosztásra adott válasz valamennyi helyzet esetén lehet szankcionálás vagy büntetés, pszichológiai igazolás (pl. az alulkompenzált személy megalázása), vagy az alulkompenzált személy szereplő általi megjutalmazása (Brosnan, 2006).

A viselkedés-gazdaságtanon belül vita alakult ki (Güth, Kliemt és Ockenfels, 2003; Fehr, Naef és Schmidt, 2004; Engelmann és Strobel, 2004) arról, hogy vajon a méltánytalanságelkerülési-modell a legjobb eszköz-e az emberek viselkedésének leírására, amikor társas preferenciákról (vagyis a haszon elosztására vonatkozó preferenciáikról) tesznek tanúbizonyságot, más szóval, amikor az egyének nem csupán saját anyagi hasznuk lehet legnagyobbra emelésében érdekeltek.

A másik megközelítés Charness és Rabin (2002) „kvázi-maximin” modellje. Ellentétben a méltánytalanságelkerülési-modellel, amelyik azt feltételezi, hogy az ágensok ceteris paribus az eredmények egyenlő felosztását szeretnék, a kvázi-maximin modell mind a legrosszabb egyéni eredmény, mind a csoportok együttes eredményének szerepét hangsúlyozza. Ezek a modellek azt feltételezik, hogy az emberek a javadalmak közti különbséget alapvetően nem utálják, viszont többet törődnek az alacsony javadalmúak segítségével, mint a magas javadalmúakéval. Más szóval a méltánytalansági modellek nagyobb hangsúlyt helyeznek az igazságosság keresésére a megfigyelt viselkedés leírásakor, a kvázi-maximin modellek pedig inkább a gazdasági hatékonysággal foglalkoznak, mint az igazságossággal.

Számos, a kétféle megközelítést egymással szembeállító tanulmány jelent meg. Engelmann és Strobel (2004) szerint a kvázi-maximin modellek sikeresebben jeleznek előre olyankor, amikor a játékosok jobban ismerik egymást, és amikor kisebb pszichológiai tétre játszanak. Güth, Kliemt és Ockenfels (2003) valamint Fehr, Naef és Schmidt (2004) viszont arra mutatnak rá, hogy ha az eredményaszimmetria túlságosan nagy, akkor a hatékonysági megfontolásokat az igazságosság dominálja.

A kísérleti közgazdaságtan és ugyanúgy a szociálpszichológia képviselői is gyakran alkalmazzák kísérleteik során az ultimátum játékot annak bizonyítására, hogy az embereknek másokkal kapcsolatos preferenciáik is vannak. Ebben a játékban két egymás számára ismeretlen játékosnak egy adott összeget, legtöbbször 10 dollárt kell egymás között elosztania. A játékszabály egyszerű. Az első játékos tesz egy javaslatot az összeg felosztására, és ha a második elfogadja azt, akkor mindketten megkapják a javasolt elosztásban nekik járó összeget. Viszont ha a második játékos elutasítja a felajánlott elosztást, akkor egyikük sem kap semmit. A homo oeconomicus-modell alapján a második játékosnak minden pozitív ajánlatot el kell fogadnia, még akkor is, ha adott esetben az ajánlat 9 dollár az első játékosnak és csak 1 dollár a másodiknak. A kísérleti eredmények azt mutatják, hogy az emberek legtöbbször eltérnek a standard modell elrejelzéseitől. Nem ritka az 50-50 % elosztás elfordulása, és gyakori az ajánlat visszautasítása az egyenlő elosztás miatt.

A kísérleti közgazdaságtan és a szociálpszichológia képviselői által végzett játékelméleti kísérletek ezen eredményeire gyakran kétféle magyarázat adható. Az egyik szerint: „a második felet az igazságérzet motiválja, amely növeli hajlandóságát arra, hogy vesztesége legyen, mintsem hogy „kizsákmányolják”, az első pedig, erre a reakcióra számítva megelégedően véleként eleget ajánl ahhoz, hogy kiengesztelje a másodikat” (Elster, 1996a). A másik álláspont támogatói szerint a második játékost az irigység motiválja, és ezért hajlandó magának kárt okozni. Elster (1996a) emellett érvel, hogy a két magyarázat egymással összeegyeztethető. Véleménye szerint:

“az irigység (envy) az igazságosság normája alapján jogos felháborodásba fordulhat át. Úgy hiszem, ez gyakran sokkal valószínűbb, mint a szabványos közgazdász-magyarázat, amely szerint az embereket az 'igazságosságra való hajlam' motiválja. Ez a racionálisválasztás-magyarázat nem számol azzal, hogy milyen óriási fontossága van az emberek életében akár a megmagyarázhatatlan szenvedélynek, akár annak a szükségletnek, hogy igazolják cselekedeteiket maguk, és nem kevésbé mások előtt.”

Be kell látnunk, hogy mind a pszichológiai, de még inkább a közgazdasági irodalom bizonyos tudományfilozófiai és módszertani elvek alapján az átlagemberek és a filozófusok által irigységként megjelölt érzelmek által kiváltott hatásokat olyan elméletekkel magyarázza, és olyan elnevezésekkel illeti, mint a méltánytalanságkerülés

és igazságosságkeresés, amelyek az aktorok valamiféle racionális mérlegelésen alapuló szándékosságát feltételezik. Ezek a megközelítések viszont, mint ahogy azt Elster is kifejtette, és ahogy azt az irigység epizód folyamatának korábbi leírása is sugallja, sok igen fontos aspektusát elrejtik az emberi motivációknak, és hiányos magyarázatokat nyújtanak az emberi cselekedetekre. Hiszen az emberek gyakran találják magukat szembe olyan helyzettel, amelyben a teljesítményt kell értékelniük, és ideális esetben az értékelés során a helyzet igazságossága egybeesik az emberek érdekeivel. Sok esetben viszont vegyes helyzetben találják magukat, amelyben saját egyéni érdekeik ütköznek az igazságossággal (Peters et al., 2004). Emellett a méltányossági és az igazságossági elméletek alapvetően gyenge pontja az, hogy csakúgy, mint a legtöbb olyan megközelítés, amely a materiális források igazságos elosztása alapján tervezi kiküszöbölni az irigységet, illetve próbálja megteremteni a társadalmi harmóniát, nem veszi figyelembe azt a tényt, hogy az élet minősége nagymértékben függ olyan tulajdonságoktól, amelyek nem ruházhatók át egyik emberről a másikra és ezért nem jelennek meg az egyének hasznossági függvényeiben sem. Így még egy alapvetően méltányos illetve igazságos elosztás esetén is az emberek irigyelhetik egymás szépségét, okosságát, termetét, természetét stb. Viszont ha ezekre a személyes tulajdonságokra is alkalmazzuk az elméletet, akkor arra jutnánk, hogy az embereknek el kell csúfítani, butának kell tettetni magukat stb. az irigység elkerülése érdekében (Bara, 1998).

Az egyéni motivációk, legyenek azok olyan társadalmi normákon alapulók, mint az igazságosság, a méltányosság vagy az egyenlőség, illetve olyan a háttérben meghúzódó érzelmeken alapulók mint az irigység, társadalmi szinten összegződve kisebb-nagyobb mértékben, de befolyással lehetnek az adott gazdaság működésének hatékonyságára.

II. 2. 2. Gazdasági hatékonyság kontra társadalmi igazságosság

A közgazdászok hatékonyság-koncepciója Vilfredo Pareto olasz közgazdász nevéhez fűződik. A paretoi értelemben vett hatékonyság implicit módon magában foglalja az igazságosság és a méltányosság társas normáit, amikor olyan szituációkra helyezi a hangsúlyt, amelyekben senkinek az érdekei nem sérülnek, miközben legalább egy aktor jobb helyzetbe kerül. A kritérium hátránya mégis pont az, hogy lehetőséget ad a források szélsőségesen egyenlőtlen elosztására. Könnyen elképzelhető például olyan

Pareto-hatékony elosztás, ahol egy gazdag egyén kontrollálja az erőforrások majdnem összességét, míg a társadalom többi tagja szinte teljes szegénységben él. Ez azt jelenti, hogy ahhoz, hogy valaki méltányosabb helyzetbe kerüljön, el kell venni a gazdagtól – ez pedig ellentmond a paretoi elvnek. Az ilyen jellegű egyenlőtlenségek csökkentésére a döntéshozók sok esetben az egyenlőség eszméjébe ágyazva alkalmazzák az igazságosság és a méltányosság normáit.

„A munkaerőpiacról a legtöbbet felhozott példa az alacsony fizetésű csoportok ragaszkodása az egyenlőségi normákhoz és a magas fizetésű csoportok ragaszkodása a méltányossági normákhoz. Egyrészt a magasabb fizetések mellett érvelnek az alacsonyan díjazott foglalkozásokban, amelyekben aránytalanul felülreprezentáltak, másrészt a magasabb tisztviselők azzal érvelnek, hogy a fizetéseknek tükrözni kell a képzettségüket. Mindkét csoport határozottan az igazságosság normájára utal – arra a normára, ami az önértékükkel egybeesik” (Elster, 1989, 129. old.).

Ennek következtében a nagyobb egyenlőség elérése céljából az igazságosabb és méltányosabb elosztásra való törekvésből adódóan gyakran a gazdasági hatékonyságot is hajlandók feláldozni, egyértelművé téve, hogy nem lehet a szűken értelmezett gazdasági hatékonyságot függetlenné tenni a szélesebb társadalmi igazságosság koncepciójától.

A helyzetet tovább bonyolítja, ha feltételezzük, hogy az elosztás értékelésekor az igazságossági és méltányossági normákon alapuló megfontolások mellett illetve helyett egyeseket az irigység érzelme motiválja. Ilyen esetekben, ha mások lehetőségei javulnak, az negatívan hat az adott egyénre. Ennek következtében számos olyan változási lehetőség vetethető fel, amelyek paretoi értelemben vett javulást jelenthetnének. Vagyis ahogy Heath (2006) fogalmaz, „az irigység miatt *túl sok* állapotot nyilvánítanak Pareto-optimálisnak, és nem azért, mert intuitív módon már nem lehet rajtuk javítani, hanem mert senki helyzetét nem lehet javítani anélkül, hogy valaki irigy ne lenne rá.”

A filozófiában, bár ókori eredetű az elgondolás, mégis a 17. századi Hobbes nevéhez fűződik az az irányzat, amely nézete szerint az emberi lét mulékony és alapvetően rövid, lényegtelen, a legtöbb ember számára tele van fájdalommal és nehézségekkel. Ezen világnézet későbbi követői (pl. Schopenhauer, Nietzsche és Darwin) egyetértenek Hobbeszal abban, hogy ha az emberi létet jellemezni akarjuk, akkor az élet nem más, mint egy folyamatos harc a fennmaradásért, egy világ, ahol minden individuum harcban (versenyben) áll a másikkal. Ezen kondíciókra alapozva

teljesen racionálisnak tekintik a legtöbb megfigyelő számára, hogy az egyén a saját hasznának a maximalizálására törekedjen. Ebben a világban a racionális választás és a társadalmi igazságosság nem kompatibilisek egymással. Edney (1984) érvelése szerint az utóbbi megállapítás abból a felismerésből fakad, hogy a racionális választás tulajdonképpen az egyenlőtlenséggel cseng egybe, míg a társadalmi igazságosság célja pontosan a nagyobb egyenlőség elérése. Amíg a racionalitás többnyire egy érték- és elítélet-mentes egyéni jellemző, addig az igazságosság explicit módon magába foglal különböző értékeket. Emellett az igazságosság koncepciója rendszerint valamiféle elosztást von maga után, legyenek azok árak, elnyők, lehetőségek vagy a jólét valamilyen elosztása, és mivel ez a folyamat interperszonális összehasonlítással jár, ezért tarthatjuk úgy, hogy az igazságosság eredendően társas koncepció. Edney (1984) érvelése szerint napjainkban a társadalmi igazságosság (social justice) és általában az igazságos (fair) elosztás között egyenlőséget szoktak tenni. Továbbá az igazságos elosztás jelenkori felfogása tulajdonképpen mára már egyenlővé vált a méltányosság fogalmával, a méltányosság alapvető lényege pedig pont az egyenlőség. Leegyszerűsítve tehát úgy is fogalmazhatunk, hogy a társadalmi igazságosság koncepciójába általában azok az elírások, allokációk és eljárásmodok tartoznak, amelyek egyenlően kezelik az embereket. Ha az önérdékkövető viselkedést racionálisként definiáljuk, és ha a társadalmi igazságosságot méltányossággként vagy egyenlőséggként határozzuk meg, akkor a racionalitás és a társadalmi igazságosság egymással konfliktusban álló két koncepció (Edney, 1984).

John Rawls pontosan az imént felvázolt probléma alapján kritizálja az utilitarista gondolkodást, amely a modern közgazdaságtan alapjait képezi. Az 1971-ben megjelent „Az igazságosság elmélete” című művében egy olyan társadalmi szerződés mellett érvel, amely szerint az igazságosság elveit kell megtenni a társadalom alappilléreinek. A haszonelvűség kritikájában kiemeli, hogy bár ezen eszme támogatói, amellet érvelnek, hogy céljuk a legtöbb ember boldogságának növelése, valójában ezen irányzat képviselői alapvetően nem törődnek a társadalmi igazságossággal. Az utilitarizmus rideg hasznossági algebrája lehetővé teszi, hogy a miközben a többség összhazsna növekszik, a kisebbséget diszkriminálják, illetve egyes tagjaival akár kegyetlenül és embertelenül bánjanak. Rawls (1971, 15. old.) szavaival élve: „Lehetséges, hogy társadalmilag hatékony, viszont nem igazságos az, hogy valakinek kevés legyen azért, hogy mások prosperálhassanak.” Rawls tehát amellet érvel, hogy az igazságossági

elveket még akkor is fenn kell tartani, ha azok csökkentik az összgazdasági hatékonyságot.

Stark (2002) azt hangsúlyozza, hogy az egyenlő ségi igazságosságról szóló poszttrawlsi vita napjainkra alapvetően egy kérdéssé egyszer sőt le: “Az egyén tehetségéből és ízléséből mennyi az egyén választásának az eredménye, és mennyi a nem választott körülmények eredménye.”

Korábban az erőforrás-egyenlőség hívei, mint például Rawls, arra az álláspontra helyezkedtek, mely szerint az emberek különböző irányba kimutatott tehetségei nem választottak, míg az ízlések ezzel szemben az irányításunk tárgyai, és így, következésképpen amellettt érveltek, hogy a disztributív igazságosság csak azokkal az egyenlőségekkel kell, hogy törődjön, amik a tehetség egyéni különbségeiből fakadnak. Ezzel ellentétben a jóléti egyenlőség hívei arra hívták fel a figyelmet, hogy az egyén ízlése is gyakran túllépi a választhatóság és irányíthatóság körét, és ezért a disztributív igazságosság elvei azokkal a (jóléti) egyenlőségekkel is kell, hogy foglalkozzanak, amik az emberek vágyainak különbségeiből fakadnak (Stark, 2002).

A jóléti egyenlőséget pártolók tehát egy igen fontos pszichológiai eredet faktorra hívják fel a figyelmet, amelynek meghatározó szerepe lehet az emberek igazságos és méltányos elosztással kapcsolatos értékeléseire. Emellettt, ahogy Edney (1984) kiemeli, Rawls elméletének leggyengébb pontjai pontosan két további alapvetően pszichológia természetű feltevésében gyökereznek. Az első szerint a saját jólétükért küzdő egyének nem fogják rosszindulatúan (irigykedően) összehasonlítani a saját jólétüket másokéval. A második szerint pedig egy igazságos társadalom irigységmentes és nincs benne verseny.

Rawls (1971) és az utilitarista közgazdaságtan vitája alapvetően rávilágít az egyéni haszonmaximalizálás és a társadalmi igazságosság koncepciói közötti összeférhetetlenségre. Emellettt mindkét megközelítés, de maga a vita alapja is elfedi a valóság egy nagyon fontos részét, mely szerint az emberek a társadalomban, de magában a gazdasági szférában is, nem csupán az anyagi erőforrásokért és azok elosztásáért harcolnak. *A küzdelem folyhat még például a státuszokért, illetve az azokkal járó elismerésért, és nem utolsósorban a „saját, egyéni lelki békéért”, amelynek egyensúlyban tartása bizonyos körülmények között mind az egyén, mind pedig a közösség számára igen költségesnek bizonyulhat.*

Ha elfogadjuk, hogy az irigység állandó tényezője az emberi létnek, illetve a társas életünknek, és fellángolásának okai nemcsak materiális jellegűek lehetnek,

viszont még ez utóbbi irigységmotivált cselekedeteknek is gyakran a materiális elosztásra vonatkozóan meghatározó hatása lehet, akkor be kell látnunk, hogy a tisztán az igazságosság, a méltányosság és az egyenlőség elvei mentén történő teorizálás, illetve döntéshozatal, egy igen alapvető tényező figyelmen kívül hagyásával fenyeget. Ahhoz viszont, hogy az irigység mint meghatározó tényező jelentőségét megvilágítsuk, vizsgáljuk meg részletesebben a jelenség természetét.

III. AZ IRIGYSÉG TERMÉSZETE

III. 1. Az irigységgel kapcsolatos társadalomtudományi kutatások

„Az emberiség az irigységre sokkal tudatlanabban és titkolózóbban reagál, mint a szexre. Egy olyan etikai problémát, amely oly nagymértékben beleavatkozik az egyéni és a kollektív boldogságunkba, megrögzötten álszent módon és szinte titokban kezelünk” (de la Mora, 1987, 61. old.).

Ebben a fejezetben az irigység jelenségének sajátos természetével kapcsolatos nézeteken keresztül próbálom bemutatni az adott érzelm jelentését és a vele kapcsolatos ellentmondásokat az egyéni és a társadalmi lét keretrendszerében, rávilágítva arra, hogy a jelenség pozitív hatásainak hangsúlyozása alapvetően a kontextusból való egyoldalú kiragadás eredményeként értékelhető – valami magasabb szintű ideológia (pl. fogyasztói társadalom) alátámasztását vagy az egyéni lelki egyensúly sajátos fenntartására tett kísérletek legitimálására szolgáló – ’próbálkozás’.

A közgazdaságtanban a legáltalánosabb módja az érzelmek és a magánérdek közötti interakció modellezésének az, hogy a hasznossági függvénybe az érzelmek egyfajta pszichés költségként vagy haszonként kerülnek be, hasonló súllyal a materiális jutalomhoz kapcsolódó megelégedettséghez (Elster, 1998).

A közgazdaságtan fő áramának alapvető irigységmeggközelítésében általában az önérdékkövetés feltételezésén „lazítanak”, miközben továbbra is fenntartják a racionalitás feltételezését.³² Az ilyen modellek mögött meghúzódó alapvető koncepció szerint az aktorok materiális hasznosságát olyan pszichológiai faktorok, mint az irigység – vagy az elosztási igazságosság kapcsolatos vélekedések, vagy éppen a szándékalapú kölcsönösség – úgy alakítják át, hogy az adott aktorok ezekkel az átalakított hasznosságokkal számolnak majd a döntéseik során (Zizzo, 2007).

³² Elster (1996b) az érzelmek és a racionalitás kapcsolatában egy érdekes pontra hívja fel a figyelmet: ha az érzelmeket választjuk magunknak (ahogy azt többen, állítják: Sartre, J. P. 1936. *Esquisse d'une théorie des émotions*. Paris. Herman; Schafer R. 1976. *A new language for psychoanalysis*. New Haven: Yale University Press; Solomon R. 1980. „Emotions and choice. in *Explaining the emotions*. Ed. A. Rorty. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.), akkor miért nem választjuk azt, hogy mindig boldogok legyünk? Márpedig csak választott cselekedetek értékelhetők a racionalitás és az irracionalitás kategóriái szerint (Elster, 1996b, 1392. old.)

Ha két aktorunk van, A és B , akkor formálisan a következőképpen néz ki A társas preferenciákat magába foglaló általános hasznosságfüggvénye:

$$(1) U = u(x) + s(x, y, \lambda) v(x, y, \lambda)$$

ahol:

x : A materiális fogyasztása

y : B materiális fogyasztása

u : a hasznossági függvény materiális hasznossági összetevője, ami pozitív függvénye A materiális fogyasztásának x ;

v : a hasznossági függvény társas hasznossági komponense, ami lehet az x , az y vagyis B materiális fogyasztásának, és egy vagy több további paraméter λ függvénye;

s : a társas preferenciák súlya a hasznossági függvényben, amelynek értéke -1 és 1 közé korlátozódik, és az x , az y , és a λ függvénye lehet.

Ha $s = 0$, akkor hasznossági függvény az önérdekkövetés esetére redukálódik vissza. Ez a hasznossági függvény az alapja a legtöbb társaspreferencia-modellnek, és ezzel a függvénnyel formálják az olyan pszichológiai konstruktumokat többek között, mint az irigység a racionális választások modelljeinek nyelvezetére. A legegyszerűbb változata a tisztairigység-modellnek a következő, amelyik az (1) egyenletet a következő kifejezésre redukálja le:

$$(2) U = u(x) + s v(y)$$

A (2) egyenlet azt mutatja, hogy az adott aktor amellett, hogy tördik a saját materiális gyarapodásával, foglalkozik a másik aktor fogyasztásával is, amelynek mértékét a negatív s súlya határozza meg.

Általánosságba véve Elster (1998) amellett érvel, hogy a költség-haszon modell leegyszerűsíti az érzelmek szerepét, amikor azokkal csak mint pszichés költségekkel és

hasznokkal számol. Ugyanez vonatkozik azokra az elméleti megközelítésekre is, amelyek a preferenciák forrásaként tekintenek az érzelmekre. Meglátása szerint az érzelmek szerepe ennél összetettebb; az érzelmek egyidej leg befolyásolják mind a választást (choice), mind pedig a jutalmakat (rewards). A gondolat szemléltetésére Elster egy olyan ember példáját hozza fel, aki megszegett egy társadalmi normát. Ha egy személy nem hajlandó egy kölcsönösen hasznos interakcióba lépni a „vétkessel”, akkor ezzel az elutasítással szégyenérzetet vált ki benne. A költség-haszon modell szerint a vétkes így anyagi, illetve pszichés kárt szenved. Elster szerint nem az a fontos, hogy mennyit veszít a vétkes, hanem hogy mennyibe kerül a szankcionálónak a vétkes megbüntetése. Minél többbe kerül a szankcionálónak a büntetés, annál nagyobb megvetést fog a vétkes érezni, és így annál nagyobb lesz a szégyenérzete is. Vagyis Elster azt állítja, hogy a szankcionáló költsége az, ami meghatározza a vétkes fájdalmának nagyságát, és ezért nem feltétlenül lehet a fájdalmának mértékét az általa elszenvedett anyagi költségekkel mérni (meghatározni), hiszen nem okvetlenül csak azoktól függ.

Továbbá mivel a fenti „egyenletnek van egy önérdékkövet összetev je, ez arra utal, hogy az irigységalapú hasznossági függvény nem jelenti azt, hogy az egyén mindig destruktívan fog viselkedni, hiszen az egyénnek saját irigységét fel kell adnia önérdékének érvényesítése céljából. Így az irigység érzelmi (vagy affektív) állapota nem mindig lesz hatással a viselkedésre, hiszen az önérdékkövetés-komponens is lehet egy adott szituációban a domináns” (Zizzo, 2007). Ezen a ponton tehát a közgazdaságtan nyitva hagyja annak lehet ségét, hogy az irigység megjelenése akár az adott döntési szituációban egy alapvet en pozitív kimenetelhez (viselkedéshez) vezessen.

Elster fentebb idézett érvei mellett egy másik alapvet probléma ezzel a megközelítéssel az, hogy azért mert valaki tör dik mások eredményeivel és ez az összhasznát negatívan befolyásolja, még nem feltétlenül jelenti azt, hogy irigységet érez. Mint ahogy azt tulajdonképpen az alapmodell is mutatja, egyszer en egy bizonyos társas preferenciával rendelkezik. Elképzelhet , hogy egyszer en a másik gyarapodását igazságtalannak vagy méltánytalannak érzi. Nem véletlen, hogy az ilyen modelleken alapuló magatartás-gazdaságtani kutatások az ilyen motivációkat csak ritkán nevezik irigységnek, és inkább a „biztosabb” méltánytalanságkerülés vagy az igazságosságkeresés kifejezést alkalmazzák eredményeik leírásakor, pontosabban kísérleti alanyaik választásainak magyarázatakor. Ez utóbbi kutatásokról egy korábbi

fejezetben már b ebbben is szót ejtetünk, ahol részletesebben is foglalkoztunk azzal a másik lehet séggel, mely szerint amikor egy adott jelenséget a fenti társaspreferencia-modell valamely variánsával írunk le, akkor mégiscsak el fordulhat, hogy például a kísérleti alanyokat az irigység motiválja, de az igazságosság vagy a méltánytalanság normái mögé bújva leplezik irigy motivációikat. Másképpen fogalmazva, a közgazdaságtan társaspreferencia-modelljei és az ezekre alapozott magatartás-gazdaságtani kísérletek, mivel nem veszik figyelembe magának az irigység jelenségének és az irigységekizódának a sajátosságait, ezért egyrészt l csak korlátozottan képesek megragadni és leírni³³ magát a jelenséget és az abból fakadó viselkedést, másrészt l pedig olyan más motivációk megjelenésére adnak lehet séget, amelyek befolyásolhatják a cselekedetek mögött meghúzódó valós okok feltárását. Ezekben az esetekben természetesen nem feltétlenül a modellek alkalmatlanságáról van szó, hanem inkább arról, hogy az irigység jelensége és hatása a viselkedésre igen nehezen megfogható, és alapvet en jóval bonyolultabb konstruktum annál, hogy ilyen magas absztrakciós szinten – mint amilyenén általában a közgazdaságtan dolgozik – lehetséges legyen általános modellekben megragadni. Ezen az absztrakciós szinten tehát nem meglep , hogy az irigység következményei nem kategorizálhatóak egyértelm en destruktívnak, annak ellenére, hogy amint azt a lentiekben látni fogjuk, ez a jellemz je (destruktivitás) a jelenségnek csak ritkán vitatott.

Az irigység természetér l és annak összetettségér l az egyéni és a társalmi lét keresztmetszetében talán a legtisztább bepillantást a német szociológus Schoeck (1966) adja:

„...az irigység mozgatóereje nélkül semmilyen társadalom sem képes létezni. Ahhoz, hogy be tudjon illeszkedni társadalmi környezetébe, az egyénnek már a korán szerzett társas tapasztalatok által edzettnek kell lennie, ami szükségsszer en magában foglalja a fájdalmat, a képességeinkkel való szembesülést és a kísértést, amit akkor érzünk, ha valakit valamiért irigylünk. Az igazság az, hogy az egyénnek, mint a közösség egy tagjának a sikere attól függ, hogy mennyire jól képes kontrollálni és szublimálni ezt a késztetést, amely nélkül sosem tudna feln ni. Tehát egy antinómiával állunk szemben, egy

³³ Fontos megjegyezni, hogy maga a leírás nem els dleges célja a f áramú közgazdaságtannak, a hangsúly inkább a választáson és az abból levezethet hasznosságokon van. Ett l függetlenül a megértés egy fontos részét képezi maga az egész folyamat megismerése, és társadalomtudományos szempontból ennek is fontos célnak kell lennie.

kibékíthetetlen ellentmondással: az irigység rendkívül antiszociális és destruktív érzelmi állapot, de ugyanakkor a legteljesebb mértékben társadalmilag orientált... A társas létezéshez szükségünk van az irigységre, annak ellenére, hogy nincs olyan társadalom, amely ha azt reméli, hogy tartósan fennmarad, megengedheti magának, hogy alapértékké vagy intézménnyé emelje.” (254. old.)

A történelmi szemüvegen keresztül vizsgált filozófiai megközelítések az irigységet mind egyfajta társadalmilag destruktív érzésnek tekintik. Fischer és Torgler (2006) a világvallásokat vizsgálva rámutat arra, hogy nemcsak felismerik ezek a vallások az emberi természetben rejlő destruktív hajlamot, hanem tanítással is szolgálnak az irigység kordában tartására.

- **Zsidó vallás:** *„jegyezd meg, hogy másokat megszegyeníteni és viselkedéssel irigységet kelteni törvénytelen cselekedet”* (Fischer és Torgler, 2006).
 - **Iszlám:** *„a Koránban Mohamed az irigységet betegségnek írja le és a ’vallás birkanyírójának’”* (Fischer és Torgler, 2006).
 - **Buddhizmus:** *„az irigységet úgy tekinti, mint az úgynevezett öt méreg egyikét, amely folyamatos újraszületést eredményez, és ezért le kell győzni”* (Fischer és Torgler, 2006).
- „Továbbá a buddhisták az irigységet azon 16 tisztátalanság egyikeként írják le, amelyek elsötétítik az elmét”* (Kaufman, 1999).
- **Hindu vallás:** *„az irigység elkerülése yama, olyan ajánlott korlátozás (inkább, mint parancs) amelyet követni kell”* (Fischer és Torgler, 2006).
 - **Kereszténység:** *„Az Új Testamentum erkölcsi tanítása menedéket keresett, hogy biztosítsa a megkülönböztetett emberi létezést egy olyan világban, amely irigyked emberekkel van tele, és nincs esélye arra, hogy az*

egyenlőség társadalmává fejlődik. (...) Mindig újabb és újabb példabeszédeket találunk, amelynek tartalma egészen világosan az immoralitás, az irigység bűne körül forog. Nyugaton a keresztény erkölcsi történelmi vívmánya az, hogy bátorította és védelmezte [az egyenlőséget]; ha nem egyenesen maga a felelősség annak mértékéért, hogy az irigység kontrollja által teret nyernek az emberi kreatív erőnek” (Schoeck, 1966, 159-160. old.).³⁴

„A kereszténység a hét halálos bűn között tartja számon az irigységet, mert annyiféle gonoszsághoz, rosszindulathoz, haraghoz, kegyetlenséghez és becstelenséghez, lopáshoz és még gyilkossághoz is vezetett már” (Kaufman, 1999).

Látszólag a világ kulturái és a felhalmozódott társadalmi bölcsességek tele vannak bizonyítékokkal az irigység negatív töltetével kapcsolatban, ennek ellenére néhány kutató mellett érvel, hogy az irigységnek úgynevezett „pozitív” oldala is megfogható, amely valószínűleg a szó hétköznapi használatán alapszik.

III. 2. Az irigység pozitív és negatív oldalaival kapcsolatos vélekedések

III. 2. 1. Az irigység pozitív oldala

Az irigység témájával foglalkozó irodalom egy kevésbé kialakult irányzata szerint az irigység érzése nagyobb költekezéshez vezethet, melynek célja az irigyelt személyéhez hasonló státusz elérése. Az irigység, amely Mandeville (1714) jellemzése szerint lehet ‘magánvétek’, de egyben ‘közserény’ is, olyan mértékben hozhat társadalmi hasznot, amilyen mértékben a termelékenységét serkenti (Goel és Thakor, 2005). Az irodalomnak ezen irányzata szerint az irigység hiánya vagy az irigységellenes eszközök (az úgynevezett ‘irigységcsapdák’) akár formális vagy informális megjelenése akadályozza a gazdasági fejlődést (Tyler, 2004).³⁵

³⁴ Fischer és Torgler (2006) is idézik.

³⁵ Idézi Grolleau et al (2006).

Wigley (2000) az irigység négy megjelenési formáját fedezte fel Rawls (1971) elméletében. Az első megjelenési forma, ahogy Wigley fogalmaz, az ártalmas irigység (malign envy) hierarchikus megkülönböztetést jelent, vagyis az adott személy az irigyelthez (envied) viszonyított alárendelt szerepből irigyli (envy) a másikat, a fölérendeltet. Ártalmas irigység esetén az irigykedő fél (envier) saját hasznavehetetlensége az irigyelt fél (envied) iránti rosszakaratával párosul. Az irigységnek ez a fajtája akkor is létrejöhet, ha az egyenlőtlenség és az alsóbbrendűség igazolt.

A második, az ártalmatlan irigység (benign envy) is rombolóvá válhat, de kezdetben az irigy személy azt irigyli, ami a másinak van, mégsem érez rosszakaratot iránta és nem szenved hasznavehetetlenséget. Ez a forma lehet az irigyelt iránti bámulat és magasztalás is, amely azt sejteti, hogy az irigyelt személy jobb helyzete valamilyen módon igazolt (például megérdemelt). Ez az irigység akkor válik rombolóvá, ha az irigy nem képes felülmúlni az irigyeltet.

Wigley szerint a harmadik irigységforma, amely Rawls elméletében elkülöníthető, a legitimált irigység (legitimised envy) (vagy neheztelés), amelyben az egyenlőtlenséget igazságtalannak (például érdemtelennek) érezzük, és ebben az esetben az irigység mellett hasznavehetetlenséget és rosszakaratot is fel lehet fedezni (Rawls, 1970, 533. old.). A neheztelést úgy lehet megkülönböztetni az irigységtől, hogy az előbbi az igazságtalanság érzésén alapszik, míg az utóbbi alárendeltségen. Így neheztelés irigység nélkül is létrejöhet, méghozzá abban az esetben, ha ez az alárendeltség ténylegesen nem létezik (annak ellenére, hogy a neheztelés alanya jobb helyzetben van, például „I” érdemesebb „J”-nél rá, mégis „J” kapja a magasabb fizetést). Vagyis ez nem csupán egy érzelmi reakció, hanem reaktív viselkedés, amelynek oka van. Ez persze nem zárja ki azt, hogy a neheztelt személy jó szerencsáját irigyeljük is. Ilyen eset például az, amikor egy álláskereső irigyel egy már állásban lévő személyt, hiszen hiába jó készség és többre képes az irigy fél, mint a másik, mégis az utóbbi van állásban, így az álláspozíciója már foglalt.

Az irigység Rawls elméletében fellelhető negyedik típusa a megengedhető irigység (excusable envy), amikor az egyenlőtlenség olyan magas, és ebből fakadóan az alárendeltség annyira hangsúlyos, hogy nem is lehet elvárni az irigy féltől az érzéseivel való felülkerekedést. (Rawls, 1971, 534. old.) Rawls az irigység fejtegetésében többet tudunk az irigység e fajtájának következményeivel, mint a legitimált irigységgel. Ez azt jelenti, hogy nagyobb hangsúlyt fektet a gyakorlati igazság elveinek

megvalósíthatóságára, mint annak igazságosságára; vagyis arra a helyzetre, amikor a személyek elfogadhatják azt az érvelést, ami képes megindokolni a saját alárendelt helyzetüket (pl. igazságszolgáltatást [justice]) mint igazságosságot (fairness), de magát az alárendelt helyzetet nem (Wigley, 2000).

Ezekre alapozva Habimana és Massé (2000) a társas összehasonlítás modern elméletei mentén a következő módon tesz különbséget az irigység pozitív és negatív formái között. Az irigység pozitív alakban akkor jelentkezik, ha egy személy vágyik valamire, ami másoknak van, neki pedig nincsen, vagy akkor, ha csodálja az irigyelt személyt vagy szeretne hozzá hasonlítani. Az irigységnek ez a formája – úgy t nük – az embereket önfejlesztésre sarkallja, ezáltal nem rosszindulatú, hanem verseng , csodáló irigységgént tartják számon.

Ezzel szemben az irigység rosszindulatú fajtája az irigyelt objektum vagy kvalitás elvételére, s t lerombolására irányul, például a másik személy rágalmozása, lekicsinylése által. E nézet a kísérleti közgazdaságtanban is megjelenik. Grolleau et al. (2006) például két lehetséges módszert írt le arra vonatkozóan, „hogyan csökkentheti valaki a szakadékot saját helyzete és az irigyelt személy helyzete között”. Ha egy cselekv személy hajlandó költségbe verni magát azért, hogy lépést tartson a nála tehet sebbekkel, akkor az t motiváló állapot jellemz je a *verseng* vagy *fehér irigység* (*white envy*). Másfel l ha egy cselekv személy azért hajlandó költségbe verni magát, hogy másokat elgázoljon, a motivációt *destruktív* vagy *fekete irigységnek* (*black envy*) nevezi (Grolleau et al., 2006).

A verseng irigység létezését támogató megközelítés szerint az irigység nem más, mint olyan ‘hajtóer ’, amely “gazdasági célokat szolgál azzal, hogy az embereket képességeik teljes kihasználására és maximális er feszítésre ösztönzi. Ez a – relatív státus bizonyítására irányuló – vágy f ti a gazdaság motorját (...). Az irigységnek funkcionális szerepe van a kemény munka el mozdításában, a felhalmozásban és a gazdasági növekedésben” (Marglin, 2002, 23. old.).³⁶

Miel tt felsorakoztatnánk érveinket amellett, hogy mind az egyén, mind pedig a közösség szempontjából vizsgálva hibás felfogás az irigység érzelme által motivált cselekedetek pozitív keretben való értelmezése, vizsgáljuk meg a magyar viszonyok között az irigység jelenségének jellegzetes karakterisztikáit, így nyerve jobb betekintést a kultúrába ágyazott lehetséges értelmezések különböz okaiba.

³⁶ Idézi Grolleau et al. (2006).

III. 2. 2. Az irigység jellemzői a mélyinterjúk alapján

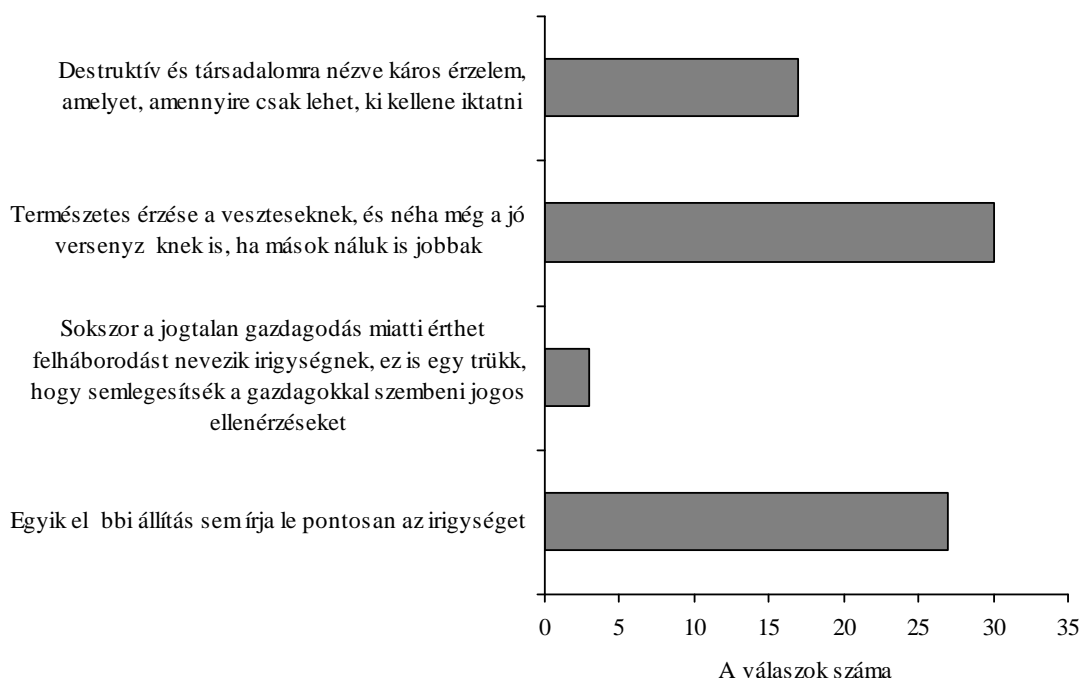
Az empirikus kutatás során interjúalanyaikat megkérdeztük arról, hogy szerintük valójában mi is az irigység, milyen hatásai vannak az emberekre, a társadalomra, a mindennapi életre.

H1: Az irigység egy destruktív jelenség, amely fékezően hat a gazdaságra és a társadalmi viszonyokra.

A következő ábra (4. ábra) a válaszok megoszlását ábrázolja, míg a két táblázat a válaszok nemek (1. táblázat) és korcsoportok (2. táblázat) szerinti eloszlását mutatja.

4. ábra

Az irigység jelenségének legjellemzőbb leírása a válaszadók szerint



1. táblázat

A vélemények nemek szerinti eloszlása az irigység jelenségének legjellemzőbb tulajdonságaival kapcsolatban

| | Női Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|---|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Destruktív és társadalomra nézve káros érzélem, amelyet, amennyire csak lehet, ki kellene iktatni | 3 | 18% | 14 | 23% |
| Természetes érzése a veszteseknek, és néha még a jó versenyzőknek is, ha mások náluk is jobbak | 9 | 53% | 21 | 35% |
| Sokszor a jogtalan gazdagodás miatti érthető felháborodást nevezik irigységnek, ez is egy trükk, hogy semlegesítsék a gazdagokkal szembeni jogos ellenérzéseket | 0 | 0% | 3 | 5% |
| Egyik előbbi állítás sem írja le pontosan az irigységet | 5 | 29% | 22 | 37% |

2. táblázat

A vélemények korosztályok szerinti eloszlása az irigység jelenségének legjellemzőbb tulajdonságaival kapcsolatban

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|---|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Destruktív és társadalomra nézve káros érzélem, amelyet, amennyire csak lehet, ki kellene iktatni | 3 | 17% | 6 | 20% | 8 | 28% |
| Természetes érzése a veszteseknek, és néha még a jó versenyzőknek is, ha mások náluk is jobbak | 8 | 44% | 13 | 43% | 9 | 31% |

| | | | | | | |
|--|---|-----|---|-----|----|-----|
| Sokszor a jogtalan gazdagodás miatti érthet felháborodást nevezik irigységnek, ez is egy trükk, hogy semlegesítsék a gazdagokkal szembeni jogos ellenérzéseket | 0 | 0% | 2 | 7% | 1 | 3% |
| Egyik előbbi állítás sem írja le pontosan az irigységet | 7 | 39% | 9 | 30% | 11 | 38% |

A válaszadók csak mintegy 22% gondolta úgy, hogy az irigység egy a társadalomra alapvetően káros, destruktív érzelem, amelyet minden eszközzel ki kell irtatni. A válaszadók 39%-a szerint ez inkább egy természetes érzelm a versenyben alulmaradottaknak. Szinte elenyész azoknak a száma (3 f.), akik úgy gondolták, hogy a jogtalan meggazdagodás miatt érthet felháborodás eredménye az irigység. Minden harmadik válaszadó (35%) úgy vélekedett, hogy az iménti válaszok túlságosan leegyszerősítik a jelenséget.

A nemek szerinti felbontásban igazán figyelemre méltó, hogy a nők több mint fele (53%) gondolta úgy, hogy az irigység a vesztesek természetese érzése, míg a férfiaknál csak minden harmadik válaszadó (35%) vélekedett hasonlóan.

Ha az adatokat korcsoportonkénti osztásban nézzük, akkor érdemes megfigyelni, hogy amint a válaszadók kora emelkedik, úgy nő azoknak az interjúalanyoknak az aránya is, akik szerint az irigység egy társadalomra káros érzelem (25-35 éves: 17%, 36-50 éves: 20%, 51+ éves: 28%). Ezt a tendenciát megfigyelve válik igazán érdekessé az a másik kirajzolódó tendencia is, amely szerint, ahogy növekszik a válaszadók kora, úgy csökken azok száma, akik úgy gondolják, hogy az irigység természetes érzése a versenyben alulmaradottaknak (25-35 éves: 44%, 36-50 éves: 43%, 51+ éves: 31%).

Ezekből az adatokból úgy tűnik, hogy a kor előrehaladtával, ahogy az emberek tapasztalatai bővülnek, ártékelik a körülöttük lévő világot, embertársaik viselkedését. Idősebb korban talán már nemcsak természetes adottságnak vesznek bizonyos dolgokat, egyben feltételezhetően szélesebb perspektívában képesek egyes jelenségek társadalmi hatásait felmérni. Természetesen a válaszok eloszlásának ilyesfajta tendenciája mögött az is meghúzódhat még, hogy a fiatalabbak sokkal toleránsabbak mások viselkedésével kapcsolatban. Ez utóbbit támasztja alá az a tény is, hogy a nők közül milyen magas

arányban fogadták el az irigységet, mint természetes jelenséget, hiszen a két nem közül az általánosan elfogadott nézet szerint a nők eleve toleránsabbak és elfogadóbbak, érzelmi kérdésekben inkább nyitottabbak.

III. 2. 2. 1. Káros érzélem-e az irigység?

A nyelvi és kulturális meghatározottság kérdéskörének tárgyalásakor felvetődött, hogy mivel az irigységnek napjainkra a társadalomtudományokban már megszámlálhatatlanul sok meghatározása van, amely tény inkább nehezíti, semmint megkönnyíti a kutatók munkáját, ezért sokak szerint az ilyen fogalmak értelmezésekor arra kell hagyatkozni, amit az emberek az adott jelenségről gondolnak. Pontosabban fogalmazva, az emberek egy adott jelenséggel kapcsolatos vélekedései alapvető utalásként szolgálnak a társadalomban és a közösségekben uralkodó kulturális, morális, illetve intézményes normákra, illetve azok hiányára.

Az előzetes feltételezésünkkel ellentétben meglepően kevesen, csak körülbelül minden ötödik válaszadó (22% – 4. ábra) gondolta úgy, hogy az irigység egy a társadalomra nézve egyértelműen káros, destruktív érzélem, amelyet minden eszközzel ki kell iktatni.

Az irigység egy olyan dolog, ami mögé egyszer be lehet bújni. „Nekem azért nem megy mert...” Az irigység destruktív, a társadalomra és az egyénre nézve is káros érzélem. És ezt valahogy ki kellene iktatni. [...] Jogtalan gazdagodás van. Amit lehet rossz szemmel nézni, kritizálni, kellene tenni ellene. Sokan viszont e mögé bújva nem dolgoznak. Ki kellene tehát az irigységet iktatni.

Mező gazdasági termékeket forgalmazó cég ügyvezető igazgatója

Az iménti interjúalany arra az elméleti részben már feltételezett – Elster (1996a) által leírt – jelenségre utal, amikor sokan az igazságosság, a méltányosság vagy az egyenlőség normái mögé bújva leplezik irigy érzéseiket. Természetesen kérdés, hogy miként állapíthatjuk meg, hogy az adott személy valóban az imént említett normákra alapozva cselekszik, vagy azok háttérben az irigység áll. Az idézet segít megválaszolni ezt a kérdést, hiszen az interjúalany megjelöli a manifestált viselkedést: „nem dolgoznak”. Az igazságosság, méltányosság és egyenlőség normáinak mások általi megszegése az adott aktort általában nem tevékenységének felfüggesztésére sarkallja, legalábbis biztosan nem akkor, ha kellő szintű versenyszellem van benne. Hiszen ez

utóbbi esetben tenne valamit az igazságtalanság illetve méltánytalanság kiküszöbölésére – amire amúgy az interjúalany is utal – és nem pedig önmagának is ártva csökkentené saját lehetőségeit azzal, hogy nem dolgozik. Sokkal elfogadhatóbb válasznak tűnik az, hogy az illető az irigység „gyötri”, és teszi ezt oly mértékben, hogy ez saját erőfeszítése csökkentésére „kényszeríti” őt. Ez utóbbi feltételezés azért is tűnik kézenfekvőbbnek, mert pont az irigység az a jelenség – illetve motiváció – amelyről fentebb bemutattuk, hogy gyakran olyannyira bénítja az adott aktort, hogy teljesítménye még magának is kárt okozva (kevesebb munka egyenlő kevesebb jövedelem) csökken.

Következő interjúalanyunk szintén az irigység imént említett gátló hatására hívja fel a figyelmet.

Fékez, károsan motivál. Blokkol, ha irigykedsz. Ha valaki például eltesztet fut, és elkezdesz azon agyalni, hogy fogod-e tőle az utolsó lépésről lépésre, akkor elveszted a magad tempóját, a magad útját. Ami neki jó volt, az neki volt testre szabva, neked már más a helyzeted. Már másik folyóba lépett bele, akkor más volt a sodrás, mire odaérsz a folyóhoz, neked már teljesen más a sodrás. Hülyeség ez, nincs is értelme, ez nem racionális dolog.

Hajóépítő cég tulajdonosa

Az iménti sorokból kitűnik, hogy mennyire nem legitim bizonyos esetekben az igazságosság, a méltányosság vagy az egyenlőség normáit elhívni mint hivatkozási alap, főleg ha ezt azért tesszük, hogy leplezzünk irigységünk.

Következő interjúalanyunk kifejezetten az irigység egyénre gyakorolt destruktív jellegére hívja fel a figyelmet.

Ha nagyon le akarom egyszer síteni, az irigység egyéni pszichés probléma. Elég baj annak, aki irigy. Aki úgy éli le az életét, hogy mindenkire irigy, aki valamilyen területen jobb, mint ő. Akkor az egész életében elkeseredett, boldogtalan, irigy ember lesz. Mert mindig talál olyanokat, akik valahol, valamiben eredményesebbek. Mert gazdagabb, mert fiatalabb, mert magasabb, mert szebb, mert jobb a nője. Tehát ebben az értelemben az irigységet egy nagyon negatív, egyéni szerencsétlen pszichés beállítódásnak érzem. [...] én valahol az irigységet egy nagyon negatív emberi gyengeségnek érzem, amitől ez az ember rettenetesen szerencsétlen is.

Oktatás- és kutatószervezet vezetője

Amíg tehát az iménti idézet az irigykedő félre gyakorolt destruktivitást emeli ki, a következő két interjúalanyunk – csakúgy mint Rawls (1971) – hangsúlyozza, hogy az irigységnek nem csak az irigykedőre, de az irigyelt félre nézve is negatív hatásai vannak.

Én úgy gondolom, hogy nagyon rossz annak is, aki irigy, meg akire irigy, annak is nagyon rossz. Rossz közérzetet is okoz. Azért kiiktatni képtelenség. Valamire hajtottam, s hát annak sikerült, azért savanyú a szél. Képtelenség kiiktatni. Ez bizony természetes érzés. Hogy jó-e azt nem tudom. Mert az egy szép lelki dolog lenne, ha én önzetlenül tudnék halálosan boldog lenni, hogy x-nek milyen jól sikerült, de ezt még nem vettem magamon észre. Lehet, hogy más már észrevette.

Ingatlanagazdálkodással és számítógépiparral foglalkozó holding gazdasági igazgatóhelyettese

Szerintem destruktív, ez egyértelmű. Legjobb esetben is a másik ember irigységének a kifejezése az én energiámat elveszi. Én egy rossz érzéssel jövök el arról a beszélgetésről. (...) Az irigység az csak rombol.

Környezetvédelemmel foglalkozó vállalat vezérigazgatója

Az előbbi idézetben az interjúalany az irigység természetességét hangsúlyozza. A következő interjúalanyaink ezzel ellentétben egy folyamat eredményeként tekintenek az irigységre, és ellentétben az előző nyilatkozóval, pontosan a negatív megnyilvánulásokban látják az irigység kiteljesedését. Az első interjúalany kifejezetten hangsúlyozza, hogy az irigység az egy olyan frusztrációt okoz, amely valamilyen agresszivitásba teljesedik ki.

[...] az irigység az az, amikor én rosszul vagyok attól, amikor valakinek jól megy. Számomra ez az irigység. Az, hogyha azt látom, hogy neki jól megy, és az engem motivációval tölt el, azt nem tartom irigységnek. [...] Egy pozitív érzés, ami húz el tőlem. Hogy hoppá, ennek ez milyen marha jó ötlete volt, ha meg tudja csinálni, én is. Ezt nem tartom irigységnek. Ez egy motivációs húzóerő. Ha erre bennem olyan negatív érzések keltődnek (Adler azt mondja, hogy egy agresszív érzés az irigység) azzal szemben, aki sikeres, az az irigység számomra. Valahol itt húznám meg a határt. Az, hogy engem zavar, hogy neki jó, nekem meg nem, az nálam két irányba megy: az egyik irány az, ami magával ránt, a másik meg az, amikor benne maradok a posványban, és akkor agresszív leszek vele szemben.

Gyógyszeripari vállalat sales managere

Az iménti interjúalannal egyetemben a következő nyilatkozó is kiemeli, hogy tehetetlenségünk által kiváltott frusztráció okozza az irigységet.

Saját tehetetlenségünk másokra vetítése. Negatív dolog. Ami pozitív része lenne, az az, hogy elre visz. De ha elre visz, akkor az már szerintem nem irigység, hanem másoktól való tanulás, a motiváció egy formája. Akkor az már nem irigység.

Aprított fahulladék-gyártó cég ügyvezető igazgatója

A frusztráció, illetve ahogy a következő idézetben olvashatjuk a „fogcsikorgatás” és negatív cselekedetek szükségesek az irigységhez, hogy elválaszthassuk ezt az érzelmet a természetes versenyszellem generálta cselekedetektől.

Mindenkiben van egy kis irigység. Az irigységnek a mértéke, a nagyon nagy irigység, az a nagyon nagy probléma. Kis irigység az biztos, hogy pozitívan motivál. Lehet, hogy azt nem is irigységnek hívják definíció szerint, hanem motivációnak. Ha valakiben csak annyi az irigység, olyan szikrája van csak benne, nem is biztos, hogy irigységnek lehet nevezni, hogy 'jaj de szerettem volna nyerni, és én szeretnék fenn állni a dobogón, és neki biztos milyen jó' de ennyi, mindenféle komolyabb érzélem, meg fogcsikorgatás, negatív cselekedett nélkül, ezzel nincs semmi baj. Ez természetes érzés. És van egy picit motiváció is benne. Mikor ez átfordul egy inflexiós ponton, az egyénen eluralkodik ennek a tulajdonságnak a hatása, akkor már baj van.

Logisztikai és szállítmányozási cég ügyvezető igazgatója

Hasonlóan az, hogy valaki jobb nálunk és ez minket arra motivál, hogy jobbak legyünk még nem irigység állítja a következő megkérdezett is.

[...] azt a fajta viszonyt, amikor valaki azt mondja, hogy neki sikerült, nekem miért nem, most majd én is megcsinálom, hogy nekem is sikerüljön, én ezt még nem is tekintem irigységnek. Én azt gondolom, hogy van egy versenyző, akit legyőztek, aki azt mondja, hogy nem teljesítettem eléggé, majd legközelebb le fogom győzni.

Oktatás- és kutatásszervező cég elnöke

Következő interjúalanyunk is határozottan negatív érzelemnek tartja az irigységet, mindamellett a „kisszer” jelzőt is használva írja le a jelenséget, utalva arra, hogy aki ilyet érez, annak szégyellnie kellene magát, mert ez abszolút nem egy legitim és elfogadható reakció egy adott versenyszituációban sem.

Az irigység egy olyan kisszer érzés, amit az érez, aki azt látja, hogy a másik az lehet ségein vagy teljesítő képességén felül teljesítve elért valamit.

K. Kisszer nek mondta. Van-e pozitív aspektusa?

V. Nincsen. Illetve ha elre visz, ha motivál, de az akkor nem irigység. Az a másiktól való tanulás. Az irigység az kisszer, igen.

Ügyvédi iroda ügyvezető igazgatója

Az iménti néhány idézetben az interjúalanyok mind megemlítik, hogy a másokkal való összehasonlítás az egyénre nézve hátrányos eredménye akár pozitív, motiváló hatással is lehet az emberre, viszont ezt egyikük sem nevezné irigységnek.

Ezekkel a nézetekkel ellentétben sokan mégis motiváló hatásként tekintenek az irigységre, számukra egy természetes érzélem, és többnyire úgy nyilatkoznak, hogy nem

destruktív vagy legalábbis nemcsak destruktív lehet, hanem pozitív értelemben motiváló is.

[...] az irigység az szerintem egy teljesen természetes emberi tulajdonság. Nem destruktív, nem negatív, nem pozitív, együtt járója annak, hogy az emberek nem egyformák és a különböző lehet ségekben mindenki mást és mást hoz ki magának. Amikor először megjelent a magántulajdon, és amikor először megjelent a különbség az emberek között, azzal egyidős az irigység. Ez egy reakció. Mindenkinek lehet irigy és nem irigy szakasza, én például nagyon irigy tudok lenni egy gyönyörű topmodellre és bosszankodom azon, hogy nekem miért nincs olyan alakom, mint neki. Persze ezen a ponton be is fejezem az öngyötrést, de ez egy természetes emberi dolog, hogy azt mondom, persze én is szeretnék olyan lenni, mint . Azt, hogy az irigységet hova fejlesztik bizonyos személyek, hogy ez már bosszúba, gonoszságba, egymás tönkretételébe megy, az már nem is irigység.

Magánklinika ügyvezető igazgatója

Az, hogy csak minden ötödik válaszadó tekint az irigységre úgy, mint egy alapvetően destruktív érzelemre, ellentmond az emberiség történetében felhalmozódott vallásokon és filozófiai iskolákon keresztülívelő társadalmi bölcsességnek, felhalmozott tapasztalatoknak, melyek egybehangzóan az irigység elleni harcra szólítanak fel, azt feltételezve, hogy ez egy olyan jelenség, amellyel komolyan számolni kell és a társadalom prosperitása érdekében kordában kell tartani.

Az irigység sarkallhat tettekre, sarkallhat bosszúra. Lehet pozitív érzés is és lehet negatív is. Intelligenciától függ. Kovácsnének van egy bundája, Kissné is akar magának egy bundát. Ez egy teljesen pozitív dolog. Akar valamit, ami nincs és el akarja érni.

Logisztikai cég vezetője

Semmiféleképpen nem egy káros, destruktív dolog, mert sok emberben kiválthat olyat, hogy akkor jobban megcsinálja az adott dolgot. Tehát egy követő magatartást is kiválthat valakiben, és kiválthat abszolút negatívot, hogy elkezdi szapulni, aláássa. De van olyan is, hogy irigykedek rá, és követem. [...] Van az, amikor kifejezetten jó dolog, ha valakinek van valamije, és a másik azt mondja, hogy de jó lenne nekem is ilyen. Nem tudom, ez irigység-e, bele lehet-e ebbe a kategóriába sorolni, de mindenképpen valami ösztönz .

Informatikai szolgáltató cég üzletági igazgatója

Ezeknél valamivel beszédesebb a következő idézet, amelyben a válaszadó kifejti, hogy tulajdonképpen minden versenyszituáció irigységet szül. Ebben a szövegrészen úgy tűnik, hogy számára az *egészséges versenyszellem* nem létezik, vagy nem találkozik ilyennel. Így számára az irigy reakciók és motivációk teljesen

természetesek, más szóval: versenyhelyzetben a vesztesekben csak irigy motivációk állhatnak el .

[...] a vesztesek mindig is irigyek a gy ztesekre, hogy kinek miben testesül meg ez az irigység, az egyént l függ. Szerintem ez egy természetes érzés és kiirtani sem lehet. Nem tekintem károsnak, illetve lehet, hogy épp ez az érzés lesz az ösztönz je, a hajtómotorja a jobb teljesítménynek.

Gumiabroncs-kereskedelmi cég kereskedelmi igazgatója

A következ két interjúalany amellett, hogy hangsúlyozza az irigység lehetséges ösztönz vagy pozitív késztet hatását, azért azt is jelzi, hogy milyen drasztikusan negatív manifesztációi is lehetnek az irigységnek.

Ha valaki valamit elér, vagy megszerez, akkor azt becsmérelem, és miért nincs ilyen nekem. Ez nem feltétlenül negatív, lehet pozitív is. Lehet, hogy ez valakit ösztönöz. Engem nem, nem vagyok irigy és ez nem is ösztönöz. Ugyanúgy hiúság sincs bennem. Pedig ezek ösztönz ek. Látom, hogy ki mire képes akár hiúságból. Ez lehet akár pozitív, akár negatív, mint az irigység is. Képes arra ösztönözni, hogy többet tevékenykedj, hátha elérsz valamit, vagy éppen arra, hogy elgáncsold, vagy eltaposd a másikat, hogy elé juss.

Gyógyszer-nagykereskedelmi cég telephelyvezet je

Természetes érzés, és néha jó is. Szerintem az irigység szül egyfajta késztetést, hogy neked is legyen mondjuk olyan autód, mint a másiknak van. Van az, amikor úgy gondolod, hogy „dögöljön meg a szomszéd tehene is”, megkarcolod az autóját, belemész a bicikliddel, ilyesmi. Szerintem embere válogatja, hogy viselkedik ilyen helyzetben. De a helyzett l is függ: például milyen viszonyban vagy a szomszéddal. Munkán belül ugyanez a helyzet. Ha valaki elér valamit, akkor természetesen jön, hogy de jó lenne, ha én is el tudnám érni.

Távközlési vállalat account managere

Ha figyelembe vesszük, hogy a válaszadók 39%-a tartja egy természetes jelenségnek (fogalmazhatunk úgy is, hogy mindennapi jelenségnek) az irigységet, és ehhez hozzáillesztjük az interjúk szövegében fellelhet utalásokat az irigység érzelmének pozitív motivációs hatásaira, akkor ezeket az eredményeket úgy interpretálhatjuk, hogy az emberek, vagy pontosabban a gazdasági szerepl k egy jelent s részét Magyarországon az irigység motiválja az elrehabilitálásban. Ez a megállapítás egybeesik a dolgozat elején idézet közmondással, mely szerint „a mi gazdaságunkat az irigység hajtja” (nem pedig a versenyszellem). Az irigység alapú nagyobb erőfeszítésre sarkalló motivációk viszont, rejtett módon fejtik ki negatív

hatásukat mind a gazdaságra, mind pedig a társadalomra. Az ilyen alapokra épített haladás, fejlődés és növekedés alapvetően csak ideig-óráig tölti be a funkcióját. Könnyen belátható a következő beszámolóból, hogy az interjúalanyt nem a tudásvágy, az egyéni fejlődési vágy motiválta, ezért miután célját, irigységének vágyát elérte, tehát magát a diplomát megszerezte, igazából nem sok hasznát vette.

Én is irigy vagyok bizonyos szempontokat nézve, én belátom, de ez engem arra ösztökél, hogy megtudjam, miért megy neki, és nekem miért nem. Ezek a dolgok, amik arra készítetnek, hogy valamit másként kéne csinálni. Például érettségi után én nem tanultam tovább családi okokból, meg elegendem is volt a tanulásból, és akkor láttam hót hülye embereket diplomázni. Ilyenkor azt mondom, ha meg tudta csinálni, akkor én is, és nem létezik, hogy olyan hülye legyek, hogy ne tudjam megcsinálni. Bár sokat nem profitáltam belőle, de megcsináltam.

Egészségügyi importtal és kereskedelemmel foglalkozó vállalat ügyvezető igazgatója

Mivel sokak számára az irigység motiválóan hat, talán ez lehet az oka annak, hogy olyan alacsony volt a válaszadók körében az az álláspont (22%), mely szerint az irigységet minden eszközzel ki kell iktatni a társadalomból. Továbbá mivel inkább a fiatalabbak vélekedtek úgy, hogy az irigység egy természetesen érzés, arra is következtethetünk, hogy kevesbé élik meg negatívan magát az érzést, nem találják olyan destruktívnak, vagy pontosabban fogalmazva nekik életkorukból és élethelyzetükből adódóan jobb esélyeik vannak beváltani, elérni irigységük tárgyát, ezért számukra nem olyan gyötrelmes, frusztráló érzés, illetve valószínűleg kevesebb mások irigységéből fakadó hatás is érte őket eddig az életben.

A dolgozatban kifejezett hangsúlyt fektettünk annak bizonyítására, hogy az irigység általános jelenség a magyar társadalomban, az emberek az elvárhatóbbnál sokkal nehezebben dolgozzák fel mások sikereit. A következő interjúalanyok ezt az általánosan fellelhető véleményt erősítik meg, amikor kiemelik az általános irigység magyar viszonyok közötti térnyerését.

[...] ma szerintem 95%-ban a materiális irigység az, ami jelen van a társadalomban, és szerintem ez nevetséges, ezt származékos folyamatnak gondolom én. Attól még, hogy valaki jól öltöztött, vagy egy jó autóban ül, vagy egy jó lakása van, attól lehet, hogy ezerszer szerencsétlenebb, mint az, aki irigykedik rá éppen kívülről. És ennek a feldolgozása az mostanában nem megy az embereknek.

Médiavállalat magazinportfólió-igazgatója

Szerintem Magyarországon borzasztó káros az irigység. Nagyon sok mindennek ez a feltehető oka. Azért gyötrelmes egymást, mert irigyek az emberek, nem képesek

teljesítményt felmutatni, és mégis irigyek a teljesítményt felmutatóra is. Azt figyeltem meg, hogy ha valaki azt mondja magáról, hogy vállalkozó, akkor a szemben álló fél, aki sosem volt vállalkozó, azt hiszi, hogy ez egyenlő jelent a gazdagsággal. Holott tudjuk, hogy hányan mennek tönkre, és hány kényszervállalkozó van, de valahogy az a réteg, aki soha sem volt vállalkozó, azt hiszi, hogy a vállalkozó azt jelenti, hogy az egy jól menő valami. Még mindig itt tartunk. És egy picit irigység rögtön abból adódik, hogy ja a vállalkozónak, annak könnyű. És ennyit tudnak a vállalkozásról. Azt gondolom, hogy ez káros, és a legkisebb többletre is irigyek.

Külső minőségellenőrzési szervezet ügyvezető igazgatója

A magyarok nagyon irigyek, s kevésbé összetartóak, mint például a szerbek. Sajnos. *Hipermarket kontrollingvezetője*

Káros érzés, ami általában destruktív, a magyaroknál szinte természetes.

Feldolgozóipari vállalat gazdasági igazgatója

Na most ez egy régebbi történet, de azért meghatározó volt. Volt egy [...] újságíró kollégám, akivel tíz év múlva találkoztunk és most valamilyen láncnál bigyulákat árul, s amikor találkoztunk, és csak ez egy jellemző mondata, azt mondta, hogy hát igen, neked tulajdonképpen szerencséd volt. Na most ez engem porig sújtott. Ki lóg a belem, 10-12 órát rohangálok, ott elegánsan elmászkál ezekkel a kence-fencékkel, és azt mondja, hogy neked tulajdonképpen szerencséd volt. Na ugye ezt most nem tudom, csak az irigységgel... Egyébként ez egy nagyon jó sztori, mert tíz magyar közül nyolc úgy gondolja, hogy ezek nem dolgoznak, csak valami ügyességet csinálnak. Ez mind sajnos így van.

Nyomdaipari cég elnöke

Teljesen destruktív dolog. Én az irigységet lenézem, s utálok. Valamiért rám borzasztó sokan irigyek. Itt vagyok 41 évesen, egy ekkora vállalatot irányítok, csak pozitívan tudok gondolkodni, stb. Hihetetlen sok irigy ember van sajnos. Ezt valahogy ki kellene az emberekből irtani.

Én bejártam a világot. Nagyon sok helyen azt tapasztaltam, főleg Angliában, hogy ha valaki sikeres, azt nem irigylük, hanem felnéznek rá. Egyszer én felnéztem rá, hogy na végre csinált valamit. Magyarországon, ha valaki sikeres, hát az itt egy „szemét”, aljas, csaló. Miért van neki? [...] Én egy kicsit kibívtettem: megdöglött a tehenem, dögölgjön meg a szomszéd tehene, és a szomszéd. Nálunk ez így működik.

Mezőgazdasági gépgyártó cég ügyvezető vezérigazgatója

A következő interjúrészlet az irigység magyarországi általános elterjedtségének egyik lehetséges okára világít rá.

Én azt hiszem, abszolút tudom magamról, hogy nem vagyok irigy. Tudom, hogy miről beszélünk, ismerem a jelenséget. Neki nagyobb mell a nála, jobb az autója... Felül kell kerekedni ezeken. Én nem vagyok hajlandó azért rossz kedvű lenni, mert az én bankszámlám nem olyan nagy, mint a másiké, mert nem olyan csinos a nála. Egy dolgom van, hogy tudjam, kik azok, akik a gólt rúgják, kik a sikeresek. Ott kell, hogy legyenek a foci pályán. Minden támadáshoz fel kell, hogy fussak, és vissza kell fussak, mert ez az élet. Ha kapok egy gólpasszt, meg kell próbálni berúgni, ha nem lehetem be,

akkor nem megyek le a pályáról, hanem továbbra is keresem a gólhelyzeteket. [...] Az az passza, azt kapta. közelebb állt a kapuhoz, neki nem pattogott annyira a labda, nem csúszott a f , az enyém pedig megpattant egy göröngyön. Ott kell legyek és kész. Amíg a pályán vagy, addig nincs gond. Nincs pozitív irigység, nem hiszem el, hogy van. A munkabírást azt lehet irigyelni. Hogy minden támadásnál ott van. Sajnos az a probléma, hogy a magyar lakosság jelent s része már nincs is a pályán.

Hajóépít cég tulajdonosa

Els pillantásra az eredmények alapján nem lehetne elfogadottnak tekinteni azt a feltételezést, hogy az irigységjelenség az emberek szerint egy alapvet en negatív jelenség, hiszen a válaszadók csak mintegy egyötöde jelentette ki egyértelm en, hogy az irigység egy destruktív érzelm. Viszont az az eredmény, mely szerint a válaszadók relatív többsége (39 százaléka) úgy gondolja, hogy ez egy természetes érzelm, amely a verseny eredményeként áll el , egy sokkal fajsúlyosabb hipotézist támaszt alá, kiváltképpen, ha a részletesen megvizsgáljuk az interjúrészleteket.

Ezek szerint a magyar társadalomban az irigység akár oly mértékben elterjedt jelenség is lehet, hogy sokan egyszer en egy legitim reakcióként tekintenek rá. Ez a megállapítás pedig visszavezet minket a dolgozat második részében megfogalmazottakhoz, miszerint a szocialista állam intézményesítette az irigységet, legitimálta annak jogosságát és az abból fakadó cselekedetek egy jelent s részét. Másképpen fogalmazva sokak számára az irigység alapvet en egy természetes reakció a versenyszituációkban, így sem másokon, sem pedig önmagukon nem kell számon kérniük az érzelm által kiváltott reakciókat. Sokan közülük még pozitív motivációként is tekintenek az irigységre, amely érzelm el segíti számukra új célok kit zését és elérését. A korábbi elemzés alapján nem kell részletezni, hogy az ilyen motivációk alapján kialakított célok és azok elérési módjai milyen mértékben torzíthatják a verseny és az elért vagy el nem ért célok eredményeként el álló sikerek és kudarcok min ségét, megítélését.

Ahhoz viszont, hogy jobban megértsük az iménti eredmények jelent ségét, be kell látnunk, hogy az irigység szinte kontroll nélkül mentette át magát a rendszerváltás utáni korszakba. Másképpen fogalmazva a szocialista rendszerben intézményesített irigységnek a hatása hosszan tartóbb annál, minthogy azt a szület demokratikus és piacgazdasági szabályok, illetve normák intézményesítésével megsz ntnek nyilváníthassuk, és eltemessük azokat a kialakított egyéni és kollektív beidegz déseket, amelyek gyakran er sebbnek bizonyulnak minden újonnan lefektetett formális szabálynál és explicit normánál.

Bourdieu francia szociológus *habitus*ról megfogalmazott tételeiben pontosan ilyen láthatatlan és makacs kondíciókra hívja fel a figyelmet, amelyek okozói lehetnek annak a *természetesnek látszó, de annál bebetonozottabb struktúráknak*, amelyek az egyéni és a társadalmi gyakorlatokat kitermelik, magát a történelmet alakítják. A habitus mint nem tudatosan és nem kifejezett tudáson alapulva adaptálódó „gyakorlati hipotézis-féle” a családi kifejezések keresztül termelődik a megnyilvánuló gazdasági-társadalmi szükségsségek mentén, és az újratermeléséért mind a család, mind pedig az intézmények felelősek. *Az észlelés, a felfogás és a cselekvés formájában megjelenő habitus-struktúrák „a múlt tapasztalatain alapulnak, átlagon felüli súlyt adva viszik át a régi ítéletet az új tapasztalatokra”* (Bourdieu, 1980, 90-91 old.).³⁷

A habitus mint strukturáló struktúra, a későbbi struktúrák meghatározója, a gyakorlat és a reprezentációk alapvető szervezője nem feltételezi az ezekhez a szabályokhoz való tudatos engedelmisséget, mégis kollektív összehangolódást valósít meg, és az összes későbbi tapasztalat észlelésének és értékelésének az elveit alkotja. Ezzel magyarázható, hogy a társadalmak folytonos változását egyszerre jellemzi egyfajta állandóság is, így garantálódik az időbeli állandóság, hiszen a „belénk égetett történelem” folytán az egyének nem tudnak másként viselkedni, mint ahogy a történelmi tapasztalatok ezt megelégelik (Tóth, 2003).

A habitusba beleépülnek a tapasztalt és átélt múltbeli összefüggések, amelyek alapján némely dolgokat természetesnek tartunk, másokat nem. Ez a „természetünké vált történelem” nem tudatos eleme személyiségünknek, hanem beépülve személyiségünk egészébe, *annál kötöttebben határozza meg a cselekedeteinket, minél természetesebbnek tartjuk.* Ezek gyakran látszólag jelentéktelen, elemi dolgok, és alkalmazásuk nem tudatosan, hanem ösztönösen történik. Amikor egy olyan érzelm, mint például az irigység már általánosan jelen van egy adott kultúrában, akkor válnak manifesztációi alapvetően általános, mindennapi, nem tudatos cselekvési tendenciákká. Mások teljesítményének leszólása, mások sikerének lekicsinylése, saját kudarcaink okainak másokra való hárítása már természetes, mindennapi reakcióknak tekinthetnek, anélkül, hogy ezek háttérében meghúzódó motivációkat minden alkalommal felismernénk.

A habitusok belénk égetettsége folytán választásaink szubjektívnek és autonómnak tekinthetnek, de „statisztikailag az objektív esélyeket tükrözik”, és az egyéni

³⁷ Idézi: Pokol (1995).

diszpozíciók általában egy struktúra variánsai „egy röppálya keretén belül” (Bourdieu, 1980).³⁸ Egy adott társadalomban a különböző habitusoknak különbözik a legitimitása, és természetességük folytán lefedik mindazt, ami társadalmilag önkényes (Tóth, 2003.).

Ha az irigység jelenségére alkalmazzuk Bourdieu habituskonceptióját, és elfogadottnak tekintjük azt az érvelést, hogy a szocialista rendszer intézményesítette az irigységet, akkor mindjárt érthetőbbnek tűnnek azok a reakciók, amelyek szerint az irigység egy általános mindennapi jelenség, természetes következménye a versenynek. Az irigy habitus már nemcsak a pszichológusok által meghatározott érzelemről szól, hanem egy folyamatról, az észleléstől a célok meghatározásán és az eszközök kiválasztásán keresztül a cselekedetekig. Az irigy habitus tudat alatt, természetesnek tűnő módon alakítja ki a célokat és szabja meg a „bennünk élő történelmen” keresztül a lehetséges eszközöket ezen célok elérésére, még akkor is, ha a környezetünkben már rég megváltoztak a játékszabályok.

A fenti eredményeknek tehát lehetséges egy olyan értelmezése is, hogy a válaszadók 39 százaléka mivel természetesnek értékeli, így egyben legitimnek is tartja az irigységmotivációkat, ez pedig a habituskonceptió szerint egy nagyon erős, a háttérben meghúzódó intézményesített viselkedésmódot feltételez, amelynek gyökerei az előző társadalmi és gazdasági rendszerben gyökereznek, de napjainkban is alapvetően meghatározzák az emberek reakcióit, az általuk választható célokat és azok elérésének lehetséges eszközeit.

III. 2. 3. Az irigység pozitív hatásai, amelyek talán mégsem az irigység pozitív hatásai

Amint azt az iménti eredményekből láthatjuk, kétségtelen, hogy vannak olyan munkavállalók, akiket az irigység valóban versengésre sarkallhat, mert amikor azt hisszük, hogy szeretnénk olyasmit birtokolni, ami másnak van, akkor azt is gondoljuk, hogy megérdemeljük, de csak úgy érhetjük el, ha elég keményen dolgozunk. De ez csak abban az esetben igaz, ha ilyen típusú személyek vagyunk, és a verseny motivál bennünket. Matt (2003) a „versengő irigységnek” ezt a formáját például az amerikai társadalom jelentős hajtóerejének tekinti. Viszont az irigység a mindenáron való versengésre sarkall, legyen a versenyben tanúsított viselkedés akár tisztességes, akár

³⁸ Idézi: Pokol (1995).

tisztességtelen. Más szóval, ebben az esetben inkább nem is arról van szó, hogy az irigység motivál keményebb munkára, hanem a *versenyszellem*. Viszont ha valóban erre a motivációként lép fel az irigység is az adott szituációban, és a győzelemre való esélyek nem egyértelműek, akkor az irigységen alapuló versenyszituáció egyrészt a „győzelmi kényszerre” alakul, illetve „a győztes mindent visz” típusú versengésként fog megjelenni az irigy személy számára. Tulajdonképpen ahhoz, hogy megértsük az ilyen helyzetekben az irigység szerepét, emlékeznünk kell arra, hogy ez egy ’fájdalmas’, frusztráló, nehezen ’kielégíthető’ érzelem. Clanton és Smith (1977) egy 10 éves kisgyerektől megkérdezte, hogy mit tudna tenni azért, hogy megszüntesse magában az irigység érzését. Ezt válaszolta:

„Ha a barátomnak lenne fagyija, és nekem nem, akkor irigy lennék rá. Elmúlhatna az irigységem, ha elvenném tőle a fagyit. Ha nem tudnám elvenni, akkor kimennék a szobából. Ha nem tudnám elvenni, és nem tudnék kimenni, akkor becsuknám a szemem. És ha beszélne hozzám a fagyijáról, akkor befognám a fülem. És ha még mindig érezném a fagyis illatát, akkor az orromat is befognám.

*Ennél a pontnál a gyerek hirtelen leszegte fejét és bánatosan kifakadt:
De képzeletben még mindig látnám, hogy van fagyija!”*

A versengő, jóindulatú vagy fehér irigység kategóriáinak pozitív tartalmával szemben továbbá felhozható az az ellenérv, hogy bár az irigység nem destruktív módon jelentkezik az irigyelt személlyel szemben, az mégis az érzelmi frusztrációt váltja ki, amely például a túlzott fogyasztás felé tereli az irigy személyt.

„Alabama állam egyik lelkésze mesélte, hogy: ’az egyik egyházi iskolában egyszer egy kislánytól azt kérdezték, hogy mi a tizedik parancsolat. Azt felelte, hogy ’Ne kívánj el semmit, ami a felebarátodé.’ Amikor megkérdezték, hogy mit jelent az ’elkívánni’, azt válaszolta, hogy ’ne akarjuk más emberek dolgait, hanem fogjunk egy ’Sears, Roebuck’ katalógust, és vegyük meg magunknak’” (Matt, 2003).

Egyrészt, a *túlzott* fogyasztás *kevesebb megtakarítást* jelent és következésképpen *kisebb gazdasági növekedéshez is vezet* (Frank, 1997)³⁹. Másrészt, az irigység romboló ereje bármikor a felszínre törhet attól a pillanattól, hogy az irigy személy már nem engedhet meg magának további fogyasztást, további termék- vagy szolgáltatásvásárlást, hogy irigységét viasszorítsa, illetve ha a fogyasztáshoz szükséges források elteremtése egyfajta „patkányversennyé” válik számára. Ez utóbbi jelenséget illetik a mindennapi amerikai életben a „*Keeping up with the Joneses*”, azaz „*Lépést tartani a szomszédokkal*” kifejezéssel.

Tételezzük fel, hogy mi is, és a szomszédunk is hasonló társadalmi és gazdasági háttérrel rendelkezünk. Ha a szomszéd egy új autóval lepi meg magát, és ez bennünk irigységet gerjeszt, amelynek hatása bennünket (els megítélésére) nem egy destruktív manifesztációra sarkall, hanem inkább keményebb munkára, hogy mi is megvásárolhassuk azt az autót, akkor tulajdonképpen az imént említett mechanizmus indul be. Ahhoz, hogy célunk elérjük, elkezdünk napi egy-két órával többet dolgozni és idővel elég forrásunk lesz az új autó megvásárlásához. Persze nem várhatjuk, hogy a szomszédunk közben tétlenkedik. Az is elképzelhető, hogy eredetileg is például azért vette az új autót, hogy megkülönböztesse magát tőlünk. Ebben az esetben, amikor mi megvásároljuk ugyanazt a modellt vagy akár jobbat, mint korábban, akkor igen nagy esélye van annak, hogy is növelni fogja a munkaórák számát, hogy egy ezeknél is jobb gépjárművet vásárolhasson meg. Idővel, mindketten jóval többet dolgozunk, és még mindig ugyanazt az autót vezetjük, mint a másik.

Fontos kiemelni, hogy azok, akik a „lépést tartani a szomszédokkal” jelenségkörével foglalkoznak, általában egyetértenek abban, hogy ez a mentalitás az amerikai társadalom gazdasági sikereinek egyik alapvető összetevője. A vélemények viszont eltérnek abban, hogy mi motiválja az emberek erre a viselkedésre. Egyesek szerint az irigység, mások szerint viszont a kapzsiság a háttérben megbúvó motiváció. Nem kétséges, hogy az amerikai emberekben is fellép a mások iránti irigység, de igazából az amerikai kultúra összességében nem tolerálja az irigység alapú motivációk manifesztálódását, annál inkább előtérbe helyezi a versenyt és a vagyonszerzést, mint alapvető gazdasági célt. Így általánosságban nem lehet kijelenteni, hogy a jelenség maga az irigység manifesztációja, de az sem zárható ki, hogy számos alkalommal mégis csak az irigység áll a háttérben, viszont ennek összszúlya egyrészt nem meghatározó

³⁹ Idézi Zizzo (2007).

társadalmi és összgazdasági szinten, másrészt pedig csak a fogyasztás szintjének további növekedéséhez járul hozzá anélkül, hogy az irigységből fakadó destruktív társadalmi és morális veszélyek túlsúlyba kerülnének és komoly hatással lehetnének az egész társadalmi berendezkedésre. Viszont az olyan államokban, ahol hiányoznak a megfelelő irigységkorlátozó társadalmi és gazdasági intézmények, a mérleg nyelve mégis az irigység felé mozdul el. Ennek azonban szemmel látható következményei lehetnek. Az USA és a szocialista államok közötti különbség további szemléltetéséhez elször is fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a szocialista országok elve szerint az állam osztja szét a javakat, míg Amerikában az egyénre van bízva, hogy erőfeszítései eredményeként hozzájusson vágyainak tárgyaihoz. Az állami elosztás alapvetően jobban kedvez az irigység kialakulásának. Hogy ezt szemléltessük, nézzük meg Brosnan (2006) egy példáját: lehet, hogy egy gyerek szívesebben nassolna jégkrémet, mint almát, mert tudja, hogy van egy jégkrém a háztálcán, de ez nem irigység, kivéve akkor, ha valaki másnak adnánk inkább a jégkrémet, és nem az almát. Ez a különbségtétel igen fontos, amikor a kapzsiság – valami lehetséges utáni túlzott vágyakozás⁴⁰ – és az irigység – más személy tulajdona utáni vágyakozás – motivációja alapján elálló cselekedetek különbségéről beszélünk. A két motiváció cselekedetekben való megnyilvánulásainak következményei közötti különbséget kiválóan illusztrálja Khrushcheva és Benvenuti (2002) találó kijelentése, mely szerint a szocialista országokban, szemben a nyugati „kapzsiság kultúra” ’Keeping up with the Joneses’ mentalitása helyett, inkább ’Keeping down the Ivanovs’⁴¹ motivációja nyújtja a nagyobb elégedettséget. Ennek a gyökereit pedig valahol az újraelosztás gyakorlatában kell keresnünk, amelynek következtében nem a kapzsi, hanem az irigységpreferenciák kerülnek előtérbe azáltal, hogy a két rendszer más-más utat jelöl ki a vágyak milyenségére⁴² és azok elérésének lehetőségeire tekintettel.⁴³

⁴⁰ Tulajdonképpen a kapzsiságot az teheti társadalmilag is igazán kártékonnyá, hogy a valami megszerzésére irányuló önzés és túlzott vágy megakadályozza mások legitim szükségleteinek kielégítését, illetve a szükséges forrásokhoz való hozzájutásukat. Ebben az értelemben rokonságot fedezhetünk fel a kapzsiság és az irigység között, hiszen mindkét motiváció negatívan hat az adott személy környezetére is. A két motiváció közötti különbséget éppen a fenti distinkció teszi egyértelművé, illetve az a tény, hogy a kapzsiság nem feltétlenül jár mások megkárosításával.

⁴¹ Tükörfordítással az angol szójátékot így fordíthatjuk: „Lenyomni az Ivanovékát.”

⁴² Nem mindegy, hogy egy társadalomban a többség egyszerre egyre több materiális termékre vágyik – mint ahogy azt a nyugati kultúrákban ez idáig jellemző volt – vagy pontosan ezt a vágyat elfojtandó a társadalmat arra kondicionálják, hogy ne a materiális versengésre összpontosítsanak. Ez utóbbinak úgy tűnik egyenes következménye a státuszversenyre való fókuszálás, amelynek tétje a korlátozott számú pozíciók megszerzése.

⁴³ Fontos szempont az is, hogy az elérhető javakat és státuszokat piaci versenyben érhetjük el, vagy pedig valamilyen központi (állami) elosztás során „speciális” elbírálás következményként juthatunk hozzá.

Amerikában a huszadik század második felére a jobb társadalmi pozíciók utáni vágy generálta versenyből fakadó fogyasztás elkezdte felváltani a korábbi szimplán materiális jellegű versengést. Foster (1972) megfigyelése szerint ez a legnagyobb problémája a fogyasztói társadalomnak, különösen mióta a gazdagabb társadalmakban is az irigységet nem az anyagi javak használati értékei táplálják, hanem sokkal inkább a verseny kitűnési vágya, „a csúcsra jutás, a valami módon való bizonyítási vágy” (Bedejan, 1995). Az ilyen irigység alapú megemelkedett szintű fogyasztás eredményeként elálló gazdasági növekedés alapvetően „rossz típusú” növekedés, hiszen az egyik fél számára a vebleni feltűnő fogyasztásból származó relatív pozíció következtében érzékelt haszon relatív veszteségként jelenik meg más aktorok számára (Zizzo, 2007). E jelenségnek nem kérdéses a romboló ereje, de sokkal összetettebb és rejtettebb formában jelentkeznek további negatív hatásai is. Fischer és Torgler (2006) nagyon találóan írja le ezt a folyamatot:

“...az egyének saját pozíciójukkal kapcsolatos aggodalma, vagy az irigység mértéke egyaránt befolyásolja az általános bizalmi szintet; vagyis az emberek közötti kölcsönös bizalmat. Még pontosabban, az emberek pozícióval kapcsolatos aggodalma frusztrációval jár együtt („én is lehettem volna...”, „nekem kellett volna...”), valamint boldogtalansággal és rezignáltsággal amiatt, hogy nem képesek a 'tehet sékkel' lépést tartani. Az ilyen érzések nem csupán a 'tehet sékkel' (azaz a referencia csoporttal), de a többi polgárral szemben is bizalmatlansághoz vezetnek, ami csökkenti az általános bizalmat és az igazságosság érzékelhetőségét.”

Az irigység jóindulatú formájának elfogadása elfedheti az irigységjelenség lényegét. A “jóindulatú irigység” vagy a “nem-rosszindulatú irigység” legalább egy lényeges szempontból különbözik az igazi irigységtől, mégpedig abban, hogy nincs ellenséges jelentéstartalma. „Amikor az emberek ilyen értelemben használják az *irigység* szót, akkor valójában olyan érzés kifejezésére használják, amelyik inkább csodálathoz hasonlít, mint irigységhez” (Smith és Kim, 2007). Erre utal egyik interjúalanyuk is, amikor határozottan a rosszindulatúság mentén választja szét a versenyszellem által motivált cselekedeteket és az irigység által motivált cselekedeteket.

Amint azt fentebb láttuk, ez jelentős különbségeket okozhat az emberek érzelmi világában és így cselekedeteik alakulásában is.

Az irigység alapvetően negatív érzés szerintem, de azért valamilyen értelemben mégis szükség van mások teljesítményének a figyelésére, mert ez adódik a versenyszellemből. Tehát, ha azt gondolom, hogy a versenytárs milyen jól csinálta, kár hogy ez nekem nem jutott eszembe, akkor az még nem irigység, belefért a versenyszellembe. Csak akkor lesz romboló, ha azt kívánom, bárcsak ne sikerülne neki, még akkor is, ha nekem sikerül. Az irigység akkor romboló, ha rosszakarattal társul.

Irodaszergyártó vállalat ügyvezető igazgatója

Ha például egy munkatársam ugyanabban a pozícióban jobban keres, mint én, akkor az nemcsak irigységet válthat ki belém, hanem valamiféle pozitív várakozásokkal teli érzelmi folyamatot is elindíthat bennem, amely eredményeként úgy gondolhatom, hogy keményebb munkával nekem is lehet sém lehet elérni az adott jövedelemszintet, és ezt a folyamatot általában inkább az *ambíció* kifejezésével szoktunk leírni. A jövedelemkülönbségek észlelése tehát két egymástól eltérő érzelmi reakciót válthat ki, amelyeknek ellentétes hatása lehet az egyéni jólét megítélésre (Senik, 2006). Ha az irigységek egy folyamatnak tekintjük, mint azt fentebb kifejtettük, akkor ahhoz, hogy a jelenséget irigységként írjuk le, több meghatározó összetevőre is szükségünk van. Az összehasonlítás és az abból fakadó észlelése annak, hogy saját helyzetünk rosszabb, mint a kiválasztott referenciacsoporté, csak egy ezen alkotóelemek közül. Viszont az érzést alapvetően különbözővé teszi az igazi irigységtől a jóindulatú irigységben a rosszindulat hiánya mind a *megtapasztalt érzés* (lásd: 'fájdalmas' frusztráló érzelm), mind a *valószínű következmények vonatkozásában* (Smith és Kim, 2007). A német filozófus Max Scheler szintén hasonlóan érvel, amikor kifejti, hogy: „Pusztán azon tény kapcsán érzett bosszúság, hogy más birtokol valamit, amire én vágyom, még nem teremt irigységet... csak a (munkával, vásárlással, erőszakkal, lopással) megszerzésére tett kísérlet kudarcba fulladása után felerősödő tehetetlenségünk tudata gerjeszt irigységet” (idézi: Schoeck, 1966).

Az irigység felismerésének lehetősége a kezdeti időszakban nehézségekbe ütközik, hiszen a már diagnosztizálható irigység, amely a cselekvésre sarkalló impulzusokból lesz, az érzések alapján egyértelművé válik, nem jelenti egyúttal az irigység megjelenési idejének meghatározását. Az irigység érzése ugyanis megszületése pillanatában pusztán szenvedést okoz, de nem készítet cselekvésre a másik – az irigyelt – emberrel szemben, így *vannak olyan kezdeti szakaszai az irigységnek, amikor nehéz*

*eldönteni, hogy ezzel a jelenséggel vagy talán mással állunk szemben.*⁴⁴ Későbbi szakaszban pedig a már cselekvésig fajuló irigység érzésében is megkülönböztethetünk az érzés intenzitásának megfelelő irigységet: eszerint gyenge vagy erős irigység esetei között tehetünk különbséget (Tucci, 2003). A gyengén irigy és az erősen irigy helyzet között a markáns különbséget az jelenti, hogy míg az előbbiben a minimum javadalom elfogadása vagy adott esetben a nélkülözés is elfogadható az irigy személy számára – amikor saját relatív helyzetén kíván javítani a cselekvésen keresztül – abból a célból, hogy a másikat megfossza attól az elnyertől, amit maga nem élvezhet. Az utóbbi esetben az erősen irigy személy bármit képes megtenni, egészen az önmagának okozott kár elfogadásáig is annak érdekében, hogy ellenfelének ártson (Tucci, 2003).

A következőkben olyan érveket és bizonyítékokat mutatunk még be, amelyek tovább erősítik eddigi érveinket az irigység alapvetően „negatív töltetével” kapcsolatban. A szocialista és később a posztoszocialista társadalmakban számtalan példát találhatunk az irigység negatív hatásaira, ezzel szemben pont ezekben a társadalmakban, ahol ezen érzelem általános szintje relatíve magas, mégsem nagyon találkozhatunk az adott érzelem pozitív hatásainak tömeges példáival.

⁴⁴ Talán éppen ez okozta az interjúalanyaink számára az egyik fő problémát, amikor mások irigységének azonosításáról és az irigy motivációk következményeiről kérdeztük őket.

IV. IRIGYSÉG A SZOCIALISTA ÉS POSZTSZOCIALISTA TÁRSADALOMBAN, GAZDASÁGBAN

IV. 1. Irigység a szocialista társadalomban

„Dögöljön meg a szomszéd tehene is!”

Az emberiség történetében hosszú ideig, mint például a vadászó és gyjtöget közösségekben, a „társadalmi irigység” szintje a közösségi elosztás eredményeként, illetve a lehetséges szigorú közösségi szankciók következtében relatíve alacsony lehetett. Például egy adott alkalommal sikert elér vadász kénytelen volt megosztani másokkal a zsákmányát, vagy azért mert nem tudta saját maga elfogyasztani az egészet, vagy azért mert a következő alkalommal a másik vadász sikerével szorult volna rá annak adományára. Ahogy Rubin (2007) érvel, tulajdonképpen ezek a gazdaságok nagyjából 'nulla-végösszeg ek' voltak, hiszen minimális technikai innováció, megtakarítás és t ke jellemezte ket, és így azon kívül, hogy valaki fokozta az er feszítéseit, nemigen volt más módja a vagyona megnövelésének.

Az irigység hasonlóan alacsony szintjét feltételezhetjük a feudális társadalmakban is, ahol egyrészt a vallási tiltások, más részről pedig a társadalmi mobilitás alacsony szintje sem tette lehetővé az irigyelt javak megszerzését. Minden megváltozott azonban az ipari társadalmak kialakulásával.

Amikor Adam Smith a Nemzetek gazdagsága (The Wealth of Nations) című művét írta, fájdalommal vette tudomásul, hogy a nagy gazdagság nagy ellentéteket gerjeszthet. Így írt:

“Kevesek gazdagsága a sokaság szegénységét feltételezi, akik szándékosan, vagy irigységtől ösztönözve gyakran törnek a gazdagok javaira. Csak akkor alhat egyetlen éjszakát is nyugodtan egy sokéves munkával, vagy talán több sikeres generáció munkájával elért, értékes vagyon tulajdonosa, ha a civil magisztrátus védelme alatt áll.”

Szemben a nyugati társadalmakban észlelhet egyenlőtlenségekkel, amelyek egyenes folyományai a kapitalista gazdasági berendezkedésnek, a szocialista társadalom és gazdaság vezérlő elve az egyenlőség volt. Az egyenlőségre való törekvés során – a negatív kritika állítása szerint – azt akarjuk, hogy mások rosszabb helyzetbe kerüljenek

pusztán azért, mert épp jobb helyzetben vannak nálunk, és így az irigységnek ez a megnyilvánulása egyrészt morálisan elítélendőnek mondható, mert másokat rosszabb helyzetbe akar hozni, másrészt irracionálisnak is, mert csökkenteni akarja a jólét általános szintjét (Norman, 2002).

A rendszer egyik legnagyobb problémáját talán éppen az okozta, hogy a gazdasági egyenlőséget nem lehetett létrehozni úgy, hogy mindenkit felemeljen a legtehetségesebbek, a legszorgalmasabbak vagy éppen a legügyesebbek szintjére, hiszen egyesek (tulajdonképpen a többség) egyszerűen képességeikből adódóan képtelenek voltak egy bizonyos szinten felülemelkedni. Ezért az egyenlőség (legalább látszólagos) biztosítása érdekében azokat büntették, akik kiemelkedtek valamiben az átlagból. Az ilyen típusú irigységcsökkentés egyik extrém példája Kínában történt a Kulturális Forradalom ideje alatt, amikor kötelezték azokat a parasztokat, akiknek gyümölcsfáik voltak, hogy vágják ki őket (Zhang és Sang, 1987)⁴⁵.

IV. 1. 1. A szocialista társadalmi, gazdasági berendezkedés és az irigység

„Az első társadalmi berendezkedés, amely korlátlan teret engedett az irigységnek – a szocializmus volt. A negyven éven át uralkodó szisztéma nemcsak hogy megerősítette ezt a motivációt, hanem intézményesítette és politikai hatóerővé tette” (Hármori, 1998. 42. old).

A szocialista embert úgy kondicionálták,⁴⁶ ha felmerült benne, hogy egy másik eltér az átlagtól – vagyis valójában önmagától, a szocialista embertől –, azt jelentse fel, és majd az állam tesz róla, hogy az adott személy ne hogy eltérjen a környezet által elfogadott szinttől. Észlelni pedig csak úgy lehetett az eltérést, illetve csak akkor érzett motivációt arra, hogy ez ellen tegyen is valamit, ha a vélt vagy valós különbség olyan motivációt, illetve érzelmet váltott ki benne, amelyet általában az irigység fogalmával

⁴⁵ Idézi Elster (1991).

⁴⁶ Az ilyen típusú szocializációs folyamatról és annak következményeiről Zajonc (2003) a következőképpen ír: „A társadalom és a hozzátartozó kultúra gyakorolja az érzelmek feletti intézményes kontrollt, ez adja jelentésüket, szorítja korlátok közé kifejezéseiket, ez befolyásolja az érzelmek szubjektív átélését, neurofiziológiai velejáróit, és ami még ezeknél is fontosabb: ez szabályozza az érzelmek által motivált elzményekből következő instrumentális viselkedést. A szocializáció folyamatainak célja, hogy az érzelmi élményeknek és reakcióknak formát és keretet nyújtson, a viselkedésszabályozás forrásait külsőre és belsőre változtatva” (Zajonc, 2003. 515. old.).

szoktunk jellemezni.⁴⁷ Így id vel az irigység, a hét legf bb emberi b n egyike intézményes szintre emelkedett a társadalomban. A rendszer tehát nemcsak akaratlanul, a tulajdonságaiból fakadóan gerjesztette az irigységet, de egyben sajátos érdekei kedvéért támogatta is ezen érzelem manifesztálódását az emberekben.

Offe (1993) elemzésében a következ képpen ír az irigység alapú egyenl ségi elvárások politikai, társadalmi és gazdasági következményeir l:

„Úgy t nik, hogy a posztoszocialista társadalmakban – a régi rezsim politikai kultúrájából ered en – az elosztásos megközelítésnek egyfajta felfelé tekint irányzata terjedt el. Az 'egyenl ségnek' ez a fajta értelmezése abból az irigységt l vezérelt megközelítésb l ered, hogy 'k' nyilvánvalóan gazdagabbak, mint 'mi', és ezért – az autoritáriánus konklúzió szerint – az államnak meg kell akadályozni ket még további el rejtésükben. De ugyanez az értelmezés egy ultralibertáriánus okfejtésre is módot adhat, mely szerint 'saját' el bbrejtésünk érdekében jogunkban áll minden lehetséges módszert (illegálisat is) alkalmazni, amikor az állam nem úgy törvénykezik, ahogy azzal mi egyetértünk.⁴⁸ De legalábbis az egyenl tlen elosztással és az ebb l fakadó privilégiumokkal szembeni tolerancia er sen korlátozott.”

Az irigység elharapódzása egy másik kiemelked en fontos társadalomszervező érzelem, a bizalom erodáláshoz is hozzájárult. A mások irigysége és annak következményei miatt azok, akikben megfogalmazódott valamilyen vágy a fejlődésre, a kiemelkedésre, lemondtak ezen álmaikról. Az irigységvezérelt feljelentések végleg fel rölték az emberek közötti bizalmat amellet, hogy már a rendszer kezdeti éveiben, az ellentmondást nem t r állami terror eredményeként a társadalmi intézményekbe vetett bizalom is hatalmas mértékben megrendült.

Egy egyenl ségelv társadalomban talán a versenyszellem volt a legkevésbé kívánatos személyes attribútum. Hiszen aki versenyezni akar, annak két célja lehet, vagy le akar valakit gy zni, vagy pedig saját magát akarja motiválni, hogy jobb legyen önmagánál. Az els esetben egyértelm en az a célja, hogy megkülönböztesse magát,

⁴⁷A szocialista társadalmakban az irigység felkorbácsolása által motivált cselekedetek egyik leghírhedtebb megnyilvánulásaai voltak a kulákok üldöztetései, akiknek legnagyobb b ne az volt, hogy bár k is parasztok – gazdálkodók – voltak, de mégis több vagyonuk által kit ntek a helyi közösségekb l.

⁴⁸Offe (1993) megjegyzi, hogy mind az autoritáriánus, mind pedig az ultralibertáriánus következtetés eredményeként Rose (1992) terminológiájával szólva egy „civilizálatlan gazdaság” (uncivil economy) alakul ki.

míg a második szituációban inkább csak az eredmény az, hogy megkülönbözteti magát. Ebből viszont az következik, hogy a szocialista rendszerben ilyen motivációknak, csakúgy mint magának a versenynek nemigen volt helye, kivéve, ha az a közösséget szolgálta, mint például a munkaverseny címen meghirdetett kampányszer gazdaságélénkítő próbálkozások. Ha egyesekben él a vágy arra, hogy aktívan kárt okozzanak a sikeres aktótoknak, és ezt az intézményi kereteket lehet végezni, illetve még támogatják is, akkor ez csökkenteni fogja a kockázatvállalást és a vállalkozó kedvet. A versenyszellem háttérbe szorításával tehát és az irigység negatív hatásainak eredményeként az emberekkel fokozatosan kioltották a gazdaság fejlődéséhez elengedhetetlenül szükséges újító és vállalkozó szellemet is.

A rendszer ideológusai az egész szocialista gazdaság működési mechanizmusát a kooperációra alapozták, szembehelyezve azt a piacgazdaság versenyszemléletével. Viszont az irigység növekedése és a bizalom erodálása alapvetően hátráltatta az együttműködést, más tényezők mellett így módon lassítva az egész gazdaság fejlődését. Így idővel a rendszer mind társadalomszervezési, mind pedig gazdasági értelemben két szék között a padlóra került, hiszen a versenyt elvben nem támogatta, a kooperációt pedig „gyakorlatból”.

William és Jane Taubman 1989-ben megjelent könyvében a következőt írja arról, hogy a szovjet emberek miként vélekednek a szocializmusról: „úgy tűnik, hogy [a szocializmus] az maga a társas irigység, az ahhoz való ragaszkodás, hogy 'a szomszédom ne éljen jobban, mint én', még akkor se, ha annak lehetősége arra sarkallja, hogy mindkettőnk számára többet termeljen (143. old.).⁴⁹ Az idézetben is megjelenő társas összehasonlítás eredményeként felkorbácsolt irigység a gazdaságra tekintve mindenképpen patológikus térnyerésének oka minden bizonnyal a szocialista politikai és gazdasági struktúrából eredeztethető.

Elster (1991) úgy fogalmaz⁵⁰, hogy az irigység akkor lángol fel, ha az egyénben megfogalmazódik az a gondolat, hogy „Én is lehetnék a helyében”. Ainslie (1992)⁵¹ hasonlóan érvel, amikor rámutat, hogy „ha valaki egy másik ember helyzetébe képzeletben magát, alkalma lesz egyszer egyértelműen és markánsan érzékelni saját életének egy másfajta lehetőségét. A valóságnak ezt a másfajta érzékelését irigységként éljük meg” (323. old.).

⁴⁹ Idézi Mui (1995).

⁵⁰ Idézi Goel és Thakor (2005).

⁵¹ Idézi Fischer és Torgler (2006).

Márpedig a szocializmus struktúrája éppen ennek a gondolatnak az egyre gyakrabban való megszületését segítette el, amikor az egyenlőség kultuszát hangoztatta. Tulajdonképpen az egyenlőség elvét eltérbe helyez utópiák célja pontosan az lenne, hogy – például az irigyked emberek kontrollálása helyett – megszüntessék azokat a különbségeket, amelyek az irigységet kiváltják azért, hogy az irigykednek ne legyen oka az irigységre. De ahogy Schoeck (1966) érvel, *az irigység mindig megteremti a maga célpontját* függetlenül attól, hogy az emberek mennyire egyenlők, és ezért az ilyen próbálkozások kezdettől sikertelenségre vannak ítélve. Ez utóbbi állítás alátámasztására vegyünk egy példát Mikiro Otsukitól:

Az adott példa szerint, minden elérhető terület a hagyma termesztésének van szentelve, amit A szeret és B – aki elnyel részesíti a paradicsomot – utál. Ha B az A hagymáit nem zöldségnek, hanem csak hagymáknak tekinti, akkor B nem fogja irigyelni A hagymafogyasztását. B nem tapasztal erőforráshátrányt, mert a hagyma nem erőforrás számára; nem úgy tekint a hagymára és a paradicsomra, mintha azok helyettesíthetnék egymást. De ha B az A hagymáit általánosságban nézi, úgy, mint zöldségeket, akkor az erőforráshiányát tükrözve (nem hagyma), erőforrás-egyenlenséget fog érezni. Azzal, hogy irigyli A zöldségeit, B „szellemileg behelyettesíti A hagymáit, ugyanannyi paradicsommal”, és ezután felbecsüli az A „teljes áruköteget a sajátjához viszonyítva a helyettesítésre alapozva.” Itt az adott javak társas konstrukciója durvább szemcséjűvé és felcserélhetőbbé vált – nem hagyma és paradicsom, hanem zöldségek –, így úgy történik, hogy az erőforrás-egyenlenségi újrafelosztás helyzete alakul ki (Idézi Stark, 2002).

A központi tervgazdálkodás egyik legfontosabb gazdasági következménye a minden szektoron átívelő hiány volt. A hiány nemcsak az adott termék túlságosan szűk kínálatában jelent meg, hanem magában az adott terméktípus választékának korlátozottságában is. Egy ilyen helyzetben maga a gazdasági berendezkedés következtében fellépő hiány állítja el a „javak társas konstrukciójának durvább szemcséjűségét”.

A piacgazdaságban egy vásárló a kabátok ezer és ezer fajtájával találkozik szembe, de még ugyanannak a terméknek is számos színvariációja közül választhat. Ezzel szemben a tervgazdaságban – a példa kedvéért egy kicsit sarkítva a dolgot –, majdhogynem a „kabát az kabát” esete áll el, hiszen elképzelhetjük, hogy összesen két hasonló kabátdizájn létezik egy-egy színben. Egy ilyen helyzetben nehéz differenciáltan kezelni az adott termékcsoporthat. A felcserélés sokkal könnyebb feladat, mintha sok ezer olyan változatot sorolnánk egy kalap alá, amelyek jelentős része nem egyezik az

ízlésünkkel, soha fel sem vennénk, tehát mint „kabát” szóba sem jöhet számunka, ezért nem is érdekel minket, hogy a másoknak van ilyen.

Persze a tervgazdálkodás által gerjesztett hiány nemcsak az adott termék mennyiségét, illetve változatainak mennyiségét befolyásolja negatívan, hanem magát az aggregált termékválasztékot is. Ilyen helyzetben ha a példa kedvéért ismételten sarkítunk, akkor a „ruha az ruha” és nem kabát vagy nadrág. Ha valaki betér egy ruházati áruházba, akkor azt vesz, ami éppen van, konkrétan valami ruhát, hiszen azért ment be. Egy ilyen gazdasági környezetben, ha a vásárló kabátot akar venni, de nem kap, s t még nadrágot sem a saját méretében (bár azt csak azért venne, mert nadrág éppen kapható)⁵², akkor nem meglepő, ha irigységgel tekint a szomszédjára, aki viszont új nadrágot, vagyis „ruhát” visel. Nem is kell túlságosan szélsőséges helyzetbe kerülni ahhoz, hogy egy ilyen gazdasági környezetben az adott egyénnél a mások által megszerzett bármely „új” termék irigységet váltson ki, még akkor is, ha azokat a termékeket amúgy nem értékeli túl nagyra (önmaga számára fontosnak). Ebben a helyzetben maga az, hogy a termék „van” és a másoknak „van”, meghatározza a termék értékét, illetve ad okot az irigység fellángolására.

IV. 1. 1. 1. A referenciapontok számának megnövekedése

Amikor egy társadalomban mindenki egyenlő, vagy legalábbis nagyjából egyenlő, akkor elméletileg még a tőlem legtávolabbi ember is referenciapontként szolgálhat az összehasonlításra. Sem érhet el semmi olyat, ami nekem ne járna az igazságossági norma alapján. Mivel a szocialista társadalom az egyenlőség középpontba állításával – és nem utolsósorban a tömegmédia fejlődését kihasználva – a különböző országok lakosságát egy nagy referenciacsoporttá formálta, hogyha szinte bárki bármilyen vélt vagy valós elnyűhöz jutott, a környezetében (ameddig csak a hír eljutott) azonnal irigységet válthatott ki. Az irigység elharapódzásának már csak kevés dolog szabott gátat. Ezek között tarthatjuk számon azt a tényt, hogy az életben és a gazdaságban nem igazán lehetett olyan kiugró teljesítményeket elérni, amelyek még a legkevésbé irigykedő emberekben is felkeltették volna a „sárga irigységet”. Emellett a tömegek az információáramlás (i.e. média) és az utazás korlátozása miatt hiányában

⁵² Az általános hiány sokszor igen szélsőséges helyzeteket teremtett, viselkedésformákat indukált. Számos történetet hallhatunk arról, hogy sok szocialista országban és kiváltképpen a Szovjetunióban az emberek, ha megláttak egy sort, akkor rögtön beálltak, anélkül hogy tudták volna, hogy éppen mit lehet ott kapni.

voltak az irigységet nagy bizonyossággal kiváltó összehasonlítási alapoknak, illetve vágyaknak, így ritkán szembesülhettek azzal, hogy vannak olyanok – például a nomenklatura tagjai, vagy éppen a hasonló szakmát űző nyugati emberek –, akik hasonló energiával mégis egy magasabb életszínvonalat tudtak megteremteni maguknak.

Tulajdonképpen a rendszer felépítése egy kétélű fegyvernek bizonyult. Hiszen egyrészt biztosította, hogy ne legyenek kiugró különbségek az emberek között, ami nagyfokú irigységet válthatna ki, de eközben kibővítette az egyének referenciacsoportjának határait is, amelynek következtében már nemcsak a közvetlen szomszédunk kertjében lett zöldebb a fű a miénkhez képest, de az egész faluban, az egész megyében, sőt az egész országban. Ebből aztán az következett, hogy a társadalmi szintű irigység széles körben eluralkodott a társadalomban, és egyre többször manifestálódott a szocialista rendszer által ösztönzött feljelentések formájában.

IV. 1. 1. 2. A feljelentések szerepe az irigység intézményesülésében

Valójában a feljelentések eredményeként vált igazán ördögivé az irigységspirál, amibe a szocialista társadalmak belekerültek. Az egyenlőségelvre és a társadalmi igazságosságra való – jogosnak vélt – hivatkozás alapján megtett feljelentések az irigykedő emberek számára megnyugtató és elérhető módot nyújtottak az érzelem által kiváltott feszültség levezetésére. A helyzet súlyosságára utal, hogy ez a probléma és jelenségkör mind a mai napig jelen van a magyar társadalomban⁵³, sőt az aktuális politikai és gazdasági érdekek elérése céljából a hatalmi körökben ismételten támogatásra is lelt. Az APEH 2004 környékén meglehetősen széleskörű médiahírveréssel kezdte népszerűsíteni azt a zöldszámot, amelyen bejelentést lehet tenni, ha valaki úgy érzi, hogy a környezetében „nem igazolható” vagyongyarapodást⁵⁴,

⁵³ Erről tesz tanulságot a Magyar Narancs egy cikkrészlete: „...van persze egy fölöttébb hatékony, és a magyar tradícióba ágyazott módszer a gyanú megalapozására: az állampolgári bejelentés. Irigy szomszéd, becsapott üzlettárs névtelen levele, a megcsalt/elhagyott feleség/férj/barátnő/barát bosszúszomjas beszámolója kitűnő kiindulópont a vizsgálathoz.” (Balla József: Az APEH vagyonosodási vizsgálatai: Alku nincs. mancs.hu. 2007.09.23.)

⁵⁴ „A vagyongyarapodási vizsgálatok alanyait nem véletlenszerűen választják ki. Juhász István [APEH szakmai elnökhelyettes] elmondta, hogy a vizsgálatok ötöde közérdekű bejelentés alapján indul. Gyakran találkozunk az „SI faktoral”, vagyis a sárga irigységgel, amikor például egy szomszéd, elhagyott vagy elvált házastárs tesz bejelentést.” („Sárga Irigység” faktor - az eltitkolt jövedelemről általában a szomszéd tesz bejelentést 2006. május 31. 14:20 hirado.hu/MTI MTV.)

járadékfizetés elkerülését, illetve más visszaéléseket feltételez, vagy észlel. Természetesen a bejelentéseket korábban is meg lehetett tenni, ha valaki akarta, de most már erre a lehetőségre azok figyelmét is megpróbálták felhívni, akiknek ez eddig nem jutott eszébe. A módszer kísértetiesen hasonlít a korábbi politikai rendszer által preferált eljárásra. Kiváltképpen igaz ez azzal együtt, hogy a valós – pénzben mérhető – haszna a társadalomnak szinte minimális⁵⁵, viszont egy olyan viselkedésmód megerősítésére segíti elő, amely egyrészt tovább csökkenti az emberek közötti már amúgy is alacsony bizalmi szintet, másrészt pedig semmilyen módussal nem szolgál annak korlátozására, hogy az ezen motivációra épülő – eredendően destruktív – manifesztációk más területekre is átszivároghassanak, és akár társadalmilag elfogadott viselkedésmintákká váljanak. Erre az öncélú, de a társadalomra nézve kártékony, „veszélyes játékra” hívja fel a figyelmet Schoeck (1966, 251. old.) is:

„... ha a társadalmi változások iránti igényt egyszer már az irigység eszközével befolyásoltuk, akkor igen nehéz lesz bármilyen bizonyossággal csillapítani, lecsöndesíteni, elterelni vagy akár kielégíteni. Ha egy csoportban, társadalmi rétegben vagy az emberek között az irigység egy normális határon túl stimulálták, akkor önálló erőként kezd már működni, amely lángjával önmagát táplálja, olyan mozgatóerővé válik, amelyet nem lehet megfékezni. Ezenkívül, nyugtalanító az a tény, hogy akik saját bevallásuk szerint is az irigységet eszközként akarják felhasználni, amikor arra a kérdésre kerül sor, hogy milyen

⁵⁵ Egy a Hetek című lapban, Arató Nóra tollából 2004. szeptember 24-én megjelent cikkben az adóhivatal munkatársa a következőképpen nyilatkozik:

„Nagy József, az APEH titkársági főosztályvezetője lapunknak kifejtette: évente átlagosan 3500 - leggyakrabban telefonos - bejelentés érkezik a hivatalhoz, ami napi 10-15 hívást jelent, melyek kivizsgálásra kerülnek. *A vádak csupán 35-40 százalékban bizonyulnak megalapozottnak* [Kiemelés: T.L.]. Ez a százalékarány valamivel alacsonyabb, mint az APEH által „szűrőpróbaszerűen” indított vizsgálatok esetében [!]. Nagy József hangsúlyozta, hogy a bejelentések az APEH összes vizsgálatainak alig egy százalékát teszik ki, és bevétel szempontjából sem túl jelentősek (néhány tízmillió nagyságrend hasznot hoznak). ... Nagy József hozzátette: a gyakorlatban semmiféle felelősségre vonás nem történik, ha a bejelentő személy általi vádak alaptalannak bizonyulnak.”

A jelenségre további adalékokat közöl a Manager Magazin egy cikke:

„...makacsul tartja magát a vagyonosodási vizsgálatokkal foglalkozó szakemberek körében az a pletyka, hogy bár az adóhivatal a megnyilatkozásaiban inkább bagatellizálja ezt a forrást, de nagyon is fontosnak tartja a „rendes, névtelen feljelentő leveleket is”. Ha a megbántott munkavállalók, az örökösödési vitában alulmaradt testvérek, az elhagyott élettársak, az irigy szomszédok, vagy a sértett üzleti partnerek esetleg a versenytársak konkrét információkat is tartalmazó levéllel „kedveskednek” a hivatalnak, gyakran meg is kezdődik a vizsgálat. 2006-os adószakértői becslés szerint a *vizsgálatok egyharmada így indult* [Kiemelés: T.L.]. Fontos tudni, hogy a névtelen levél is lehet kiindulás az APEH szakértői számára: bizonyítékként ugyan nem használható, de az adóhatóság mérlegeli, hogy tartalma, stílusa alapján érdemes-e lefolytatni a vizsgálatot.

Az APEH szakembereinek már van gyakorlatuk a helyükön kezelni a bejelentéseket, amelyek közül *a legtöbb teljesen alaptalan* [Kiemelés: T.L.]. Mint Vámosi-Nagy Szabolcs felidézi: az irigy falubeliek és a szomszédok általában kevesebb konkrétummal szoktak szolgálni. „Hiába látja valaki, hogy milyen nagy a szomszéd kocsija, azt nem tudhatja, hogyan adózott. Lehet, hogy minden jövedelme legális, és a cég nevén bejelentett autót is szabályosan kezelték.” (Manager Magazin: Filléres emlékek – Vagyonosodási vizsgálatok. 2007/3.)

mértékben és az élet milyen szféraiban javasolnák meghatározni az irigységet emberi normaként, soha nem adnak egyértelmű választ és valójában nem is képesek rá. Amikor politikai stratégiájukat az irigységre alapozzák, szabad utat engednek az elementáris érzelmek és a vágyak független dinamizmusának, melyet folyamatosan táplál az önsajnálát, és ami többé nem teszi lehetővé a felbujtók számára, hogy annak korlátot szabjanak és fenntartsanak.”

Egy társadalomban, ahol a relatív különbségek nem olyan nagyok (az egymáshoz közel élők, vagy valamilyen szignifikáns dimenzió mentén hasonlóak között), valószínűleg az irigység manifesztációjának nem feltétlenül a legdestruktívabb formájában jelenik meg. Ami egyedivétette a szocialista rendszert az az, hogy az állam elvárta és támogatta a vélt vagy valós különbségeket hirdató feljelentéseket. Ezért az irigység legkülönbözőbb mértékű megjelenése egyre többször manifesztálódott az egyik legsúlyosabb formában.

Ez utóbbi probléma mélységének megértéséhez fontos kiemelni, hogy a hatóságoknál való feljelentés főleg a korai időszakban akár halállal is végződhetett, de később is az egyénre és családjának létbiztonságára nézve mindenképpen óriási kockázattal járt. Szerencsére az idő múlásával a szocialista társadalmakban is elkezdett konszolidálódni a helyzet. A feljelentések már közel sem okoztak olyan nagy kárt a feljelentetteknek, mint korábban. Viszont így most már nemcsak a legirigyebbek elűt, de azok elűt is nyitva állt az út, akik eddig valamilyen meggyűző dűsből visszafogták irigységük leginkább rosszindulatú manifesztálódását. Smith (1990)⁵⁶ megfigyelése szerint a rendszerváltást közvetlen megelőző időszakban „a szovjet sajtó tele volt olyan hírekkel, amelyek arról tudósítottak, hogy a szövetkezeti éttermek és más kisebb szolgáltató boltok újdonsült tulajdonosait támadások érték olyanok részéről, akik nehezményezték a sikereiket”. Hasonló történetek a többi posztoszocialista országban is nagy számban találhatunk, és elterjedéseket az irigység számlájára írhatjuk.

IV. 1. 1. 3. Az irigység intézményesülésének folyamata

Az eddigi gondolatment arra próbált rávilágítani, hogy a szocialista társadalmakon belül milyen módon terjedt el és nyilvánult meg az irigység, és hogy miként alakult ki annak társadalmi szintű kultúrája. Röviden és leegyszerűsítve, az eddigi gondolatmenetet összefoglalva, a következő módon írható le a folyamat:

⁵⁶ Idézi Mui (1995).

1. A régi társadalmi rendszerrel együtt megszűntek az irigység manifesztálódását gátló kulturális illetve vallási korlátok.
2. A központi tervgazdálkodás által generált hiánygazdaság a javak társas konstrukcióját durvább szemcséjűvé és felcserélhetőbbé alakította.
3. Ebben a helyzetben maga az, hogy a termék „van” és a másoknak „van,” meghatározta a termék értékét, illetve adott több okot az irigység fellángolására.
4. A szocialista rendszer által hirdetett egyenlőségkultusz össztársadalmi kérdéssé tette a társas összehasonlítás gyakorlatát.
5. Mivel az emberek egyre többször kényszerültek a társas összehasonlításra, ezért egyre nagyobb számban volt az irigységnek módja a fellángolásra.
6. A szocializmus térnyerésének, és így az egyenlőségkultusz társadalmi elterjedésének eredményeként kiszélesedtek az emberek referenciacsoportjainak határai, miközben a lehetséges referenciadimenziók drasztikusan lecsökkentek.
7. A referenciapontok számának megnövekedése kibővítette az irigység potenciális célpontjainak számát.
8. A parancsuralmi berendezkedés jelentősen meghatározta az irigység manifesztációjának lehetséges formáit.
9. Az irigység fellángolásai és rosszindulatú manifesztációi megszorodtak, így ez az érzélem alapvetően destruktív össztársadalmi szinten is érzékelhető tényezővé illetve motivációvá vált.
10. A szocialista állam által ösztönözött feljelentések váltak az irigység legfőbb manifesztációjává.
11. Ennek eredményeként, hogy a hatóságok által ösztönözött feljelentések váltak az irigység általános manifesztációjává, az egyéni irigység gyakran a kelleténél súlyosabb (rosszindulatúbb) módon jelent meg társadalmi szinten, végképp felrövelve a kooperációhoz szükséges emberek közötti bizalmat.
12. A rendszer konszolidálódása miatt a legelterjedtebb manifesztálódási mód – a feljelentés – vesztett rosszindulatából, így viszont a kisebb irigységszint esetek is társadalmi szinten manifesztálódhattak, ami az egymásnak való keresztbe tevésben, a rosszindulatú pletykák elterjedésében, mások teljesítményének egyre gyakoribb leszólásában testesült meg.

IV. 2. Irigység a rendszerváltás után

„Megdöglött a tehenem, dögöljön meg a szomszéd tehené. És a szomszéd. Nálunk ez így m ködik.”⁵⁷

IV. 2. 1. A rendszerváltás utáni társadalmi és gazdasági folyamatok

A rendszerváltás csak az emberek egy kis csoportjának hozta meg a gazdasági értelemben vett jólétet. A politikai fordulat által el idézett társadalmi és gazdasági változások, felfokozott pozitív várakozásokkal töltötték el a volt szocialista országok lakosságát, de legtöbbjüknek nagyon hamar szembesülniük kellett azzal, hogy számukra a rendszerváltás nemcsak hogy nem tartogat lehet séget az el relépésre, de gyakran jelent s anyagi és státuszbeli visszaeséshez vezetett. Az irigység pedig pont olyan esetekben lángol fel a leginkább, amikor az egyén jelenlegi pozíciója tartósan alatta marad az aspirációs szintjének (Fischer és Torgler, 2006). A piacgazdaságra való áttérés, a verseny szerepének meger sődése tovább er sítette az irigység negatív hatásait mind a társadalomban, mind pedig a gazdaságban.⁵⁸

Csepeli et al. (2004) a következ en írják le a posztszocialista államok lakosságának rendszerváltás utáni szociológiai helyzetét:

„...a politikai, gazdasági és társadalmi átalakulás az egész régiót átható nagymérték gazdasági recesszióval járt együtt. Milliók veszítették el munkahelyüket, a munkában maradók nagy részének reálbére csökkent, a nyugdíjak, segélyek, járadékok értéke nem tartott lépést az inflációval.”⁵⁹ A

⁵⁷ Az empirikus kutatás részlete egy magyarországi mez gazdasági gépgyártó cég ügyvezet igazgatójával készített mélyinterjúból.

⁵⁸ Oláh Sándor szociográfus (1999) például a következ ket írja a székely falvakban végbemen változásokról: „A falu harmonikus közösségi életér l a szóban forgó vidéken még ma is elavult, hamis sztereotípiák élnek az értelmiségi köztudatban. Ha volt valaha ilyen szociomentális környezet a székelyföldi falusi társadalomban, az már rég a múlt kódébe veszett. (De számos bizonyíték szól amellett, hogy nem is volt). A székely falu ma rivalizációs feszültségek, státusharcok színtere. Ezt csak az nem veszi észre, aki ünnepnapokon látogatja a falut. Mélyen gyökerez történeti örökség és magatartásmód: a faluban él k nehezen viselik a nagymérték társadalmi egyenl tlenségeket. Különösen érvényes ez ma, a szocializmus évtizedeinek sikertelen egyenl sít kísérletei utáni helyzetben beindult differenciálódási tendenciák társadalmi feldolgozásában. Ha el fordul, hogy egy idegen vállalkozó megtelepedik egy faluban, a helyiekt l az irigység, kiközösítés, kizárás, szimbolikus eltávolítás számos gesztusával szembesül. De nemcsak a kívülr l érkező idegenre, a helyi származású meger sőd , gyarapodni kezd vállalkozóra is vonatkozik ez. *"Nekem egy kis pékségem és egy cukrászdám van a faluban, de soha nem gondoltam volna, hogy ennyire irigyek az emberek nálunk. Képzelve el, hogy a szomszédaim nem t lem vásárolják a kenyeret, nehogy meggazdagodjak."* (40 éves férfi).”

⁵⁹ A magyarországi rendszerváltás id szakára jellemző makrogazdasági és makrotársadalmi változások jellemzőit Andorka (1996) számszerűsítve a következ képpen foglalta össze: 1989-től 1993-ig a GDP körülbelül 21 százalékkal csökkent, a munkanélküliség lényegében nulláról 13 százalékra n tt, a

folyamatosan rosszabbodó helyzetben a korábban teljes foglalkoztatottsághoz és létbiztonsághoz szokott emberek joggal érezhették, hogy a gazdasági átmenet egy olyan zéró összeg játszma, amelyben egyesek meggazdagodása és sikere csak mások kárán és veszteségén keresztül valósulhatott meg. A magukat vesztesnek érző emberek számára kapóra jött az az értelmezési minta, melynek révén a maguk kudarcát mások érdemtelennek tartott meggazdagodásával magyarázhatták.

... A sokkhatás okozta elbizonytalanodásban az emberek a morális eszmények biztonságosnak vélt menedékebe húzódtak, ahonnan azonban a gazdasági átmenet jelenségei még viszolyogtatóbbaknak tűntek. Az átmenetet az igazságosság, a tisztességesség és bizalom eszményeibe vetett hit perspektívájából nézve az emberek ott is korrupciót, tisztességtelenséget, igazságtalanságot, érdemtelen meggazdagodást láttak, ahol egyébként a piac normális működésén kívül nem történt semmi egyéb.”

Ez a rövid szociológiai „röntgenkép” egybevág Hirschman (1973) ’alagút-effektus’ hipotézisével, ami egy alagútban történt forgalmi dugó analógiáját használja fel. Az elmélet szerint:

„Kezdetben azok, akik a leállt sávban vannak, reményt nyernek a többi sávban történt mozgásból; de ha az sávjuk sosem mozdul, akkor ez a remény frusztrációvá alakul. Hirschman azt feltételezi, hogy az egyéni jólét a jelen és a jövőbeli bevételen múlik (ami az elégedettségnek egyfajta proxyja). Korábban az ország gazdasági fejlődésében az egyén észlelt jólétét fokozta egy másik egyén elrehabilitációja, mert ez pozitív információt adott arról, hogy a jövő milyen lehet a számára. Rövid távon ezek a pozitív hatások erősebbek, mint az irigység negatív érzése. De ha az idő múlásával az első egyén nem valósítja meg a bevételi nyereséget vagy egyéb elrehabilitációt, ezek az érzések frusztrációt okozhatnak, ami analóg a relatív nélkülözés (relative deprivation) hatásával” (In: Graham és Pettinato, 2006).

Ahhoz, hogy jobb betekintést nyerjünk a magyar társadalom viszonyaiba, az empirikus kutatás következő kérdéseiben ezt az imént említett, mások sikerei által gerjesztett frusztrációt próbáltuk megragadni. A mások sikereivel kapcsolatos oktatáspolitikákból, illetve a sikertelen reakcióból jobb képet kaphatunk a helyi morális rendről, illetve azokról a viszonyokról, amelyek a rendszerváltás utáni magyar társadalomban és gazdaságban elősegítik az irigység terjedését, mind gyakoribb fellángolását.

foglalkoztatottak számának csökkenése 26 százalékkal volt, mert jelentős számú korábban foglalkoztatott személy keredvezményes vagy rokkant nyugdíjba vonult, vagy egyszerűen visszahúzódtak a háztartásba. A reáljövedelem 11 százalékkal, a reálbérlétszám 15 százalékkal, az egy főre jutó fogyasztás 8-9 százalékkal csökkent. A jövedelemcsökkenés elsődleges oka az infláció, valamint a munkanélküliség volt.

IV. 2. 2. A siker és az általa kiváltott reakciók

„...[A]z irigység [...] vizsgálatát különösen aktuálisnak érezhetjük a rendszerváltó gazdaságokban, amelyekben *a fogyasztási lehet ségek hirtelen és er teljes differenciálódása aktivizálta* és felszínre hozta az eddig is meglév *irigységet*” (Hátori, 1998. 42. old.). A piacgazdaságokban a siker egyik legf bb mércéje a jövedelem. Persze ahogy Scitovsky Tibor (1990 [1976], 105 old.) fogalmaz, ennek legnagyobb hátránya éppen az, hogy önmagában nem látható. Vagyis ahhoz, hogy valaki a magas jövedelemnek kijáró társadalmi elismerést is kivívja magának, ennek megfelelő en kell fogyasztania is. Márpedig éppen a jövedelemkülönbségek ilyen módszerrel (fogyasztással) való kiemelése válthatja ki leginkább mások irigységét. A rendszerváltással egy időben megsz nt a szocialista gazdaságokra jellemző áruhiány, és a jövedelem differenciálódás a fogyasztáson keresztül mindenki számára könnyedén követhető folyamattá vált. Mindeközben a sikertelenebbek l mások eredményei a legkülönböző bb negatív reakciókat váltották ki, amely reakciók mögött feltételezhető en gyakran az irigység áll.

IV. 2. 2. 1. A jövedelemkülönbségek okai

Az empirikus kutatás során a következő kérdésünkben arra kerestünk választ, hogy vajon a rendszerváltás utáni idő szakban tapasztalható jövedelemkülönbségekben beállt növekedés interjúalanyaink véleménye szerint milyen okokra vezethető vissza. Milyen mértékben tulajdonítható az egyének jobb képességeinek és befektetett munkájuk eredményének a siker. Más szóval, vajon az eredeti t kefelhalmozás folyamata mennyire tekinthető igazságosnak és méltányosnak.

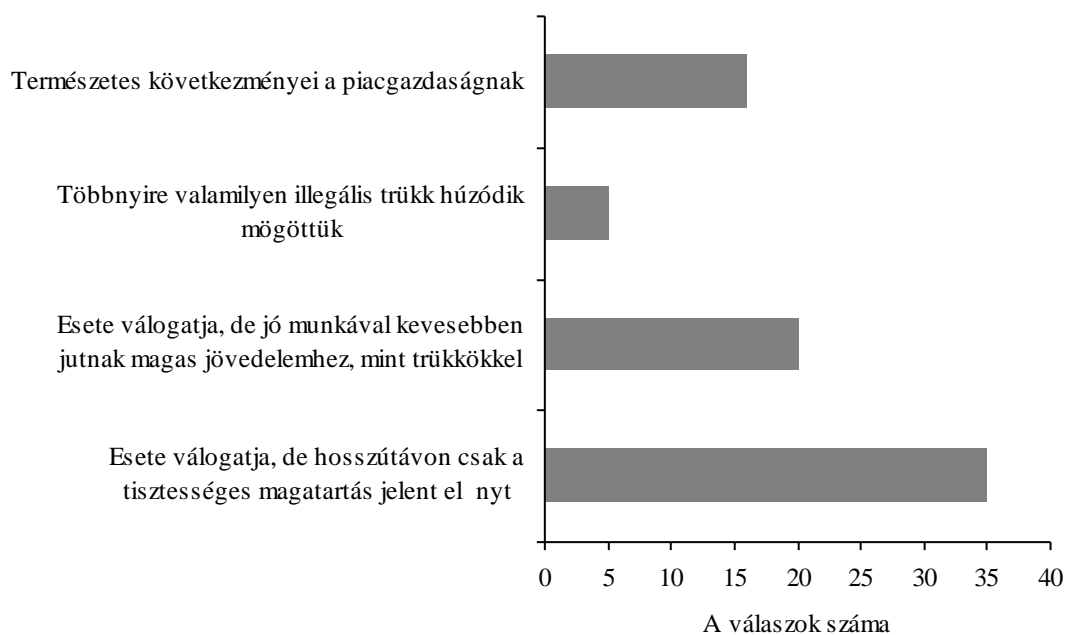
Az interjúalanyoknak arra a kérdésre kellett válaszolniuk, hogy szerintük a napjainkban tapasztalható jövedelemkülönbségeknek mik a kiváltó okai.

A kérdésfeltevéseknél az feltételeztük, hogy:

H2: az emberek mások (jövedelemnövekedésben mért) sikereit valamilyen igazságtalanságra (csalásra) vezetik vissza, és így mások sikerei negatív reakciókat váltanak ki a sikertelenebb l.

5. ábra

Vélemények a jövedelemkülönbségek okairól



A következ két táblázat a válaszok eloszlását mutatja nemek (3. táblázat) és korosztályok (4. táblázat) szerint.

3. táblázat

Vélemények eloszlása a jövedelemkülönbségek okairól a válaszadók neme szerint

| | N i Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|---|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Természetes következményei a piacgazdaságnak | 3 | 17% | 13 | 22% |
| Többnyire valamilyen illegális trükk húzódik mögöttük | 2 | 11% | 3 | 5% |
| Esete válogatja, de jó munkával kevesebben jutnak magas jövedelemhez, mint trükkökkel | 5 | 28% | 15 | 26% |
| Esete válogatja, de hosszútávon csak a tisztességes magatartás jelent el nyt | 8 | 44% | 27 | 47% |

4. táblázat

Vélemények eloszlása a jövedelemkülönbségek okairól a válaszadók kora szerint

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|---|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Természetes következményei a piacgazdaságnak | 4 | 21% | 6 | 21% | 6 | 21% |
| Többnyire valamilyen illegális trükk húzódik mögöttük | 2 | 11% | 0 | 0% | 3 | 10% |
| Esete válogatja, de jó munkával kevesebben jutnak magas jövedelemhez, mint trükkökkel | 4 | 21% | 10 | 36% | 6 | 21% |
| Esete válogatja, de hosszútávon csak a tisztességes magatartás jelent el nyt | 9 | 47% | 12 | 43% | 14 | 48% |

A válaszok nemek szerinti eloszlásában nem fedezhetünk fel jelentős eltéréseket. Egy fontos kivétel mellett hasonló mondható el a válaszok korosztályos felbontásáról is. Viszont ebben az esetben a 36-50 évesek között egy válaszadó sem akadt, aki szerint többnyire trükkök húzódnak meg a magasabb jövedelmek mögött. Ezzel szemben a másik két korcsoporthoz képest jóval többen (36%, szemben a két korcsoport 21-21%-os válaszárányaival) mondták mégis azt, hogy jó munkával csak kevesebben jutnak magas jövedelemhez, mint trükkökkel.

Mindösszesen 16 alkalommal (21%) (5. ábra) válaszolták azt az interjúalanyok, hogy a jövedelemkülönbségek alapvetően a piacgazdaság természetes következményei, de még közöttük is voltak olyanok, akiknek a szavából kivehető volt, hogy nemcsak a piacgazdaság sajátos természete alakította ilyenre a jövedelemkülönbségeket.

A nagy jövedelemkülönbségek alapvető indoka a piacgazdaságra való áttérés. Tehát ahhoz, hogy ez a társadalom egy negyvenéves kvázi piaci vagy centralizált gazdaságból

hirtelen áttért a piacra, ez a piac önmagában jövedelemdifferentiáló hatású. Ugyanakkor az is benne van a jövedelemdifferentiálásban, hogy ez a piac még kezdetleges, tökéletlen, kialakulatlan, nem konszolidált. Nincsenek meg a hagyományokon alapuló erkölcsi normái. Ebből adódóan van egyfajta 'aki kapja marja' elv a gazdaságban, illetve különösen az elején van egy 'gyorsan szerezzük meg az állami, közösségi vagyont, mert egy utolsó alkalom', hiszen utána már csak mástól lehetne megszerezni, aki nyilván keményebben fogja védeni, mint az az állam, amelyik éppen leépül benne volt annak idején.

Oktatás- és kutatásszervező cég elnöke

Az biztos, hogy a piacgazdaság hozzájárul ahhoz, hogy ez a jövedelmi olló kinyílik nagyobbra, de ahogy látom, azért bizonyos ügyeskedések is felmerülnek. Jelen pillanatban szerintem itt, Magyarországon a kettős kombinációjáról van szó. Talán az így kategorikusan nem igaz, hogy jó munkával kevesebben jutnak magasabb jövedelemhez, mint trükkökkel. Lehet mind a kettővel magas jövedelemre szert tenni.

Gyógyszeripari cég sales managere

Önmagában ez az alacsony mérték úgy interpretálható, hogy a meghatározó többség szerint a jelenlegi magyarországi sikeres emberek többsége nem érdemeinek megfelelően mértékben gazdagodott meg. Ennek ellenére a további válaszokat megvizsgálva kevesen, mindössze öten (6.5%), merték egyértelműen kijelenteni, hogy ezek az emberek többnyire csalással jutottak a vagyonukhoz.

Menjen végig a Balaton partján és ki lehet számolni, hogy azok az épületek nem havi fix jövedelemből a kommunista érában keletkeztek. Az eredeti tőkefelhalmozás szakaszát éljük. Innentől kezdve azt kell gondolnom, hogy az az ember a huszonötmilliós autóban, az a fogyasztási láncnak csak a legvégén van, mert kell egy a gyerekének is, a másinak is, a mamának is, és elkezdted összerakni, hogy milyen vagyon szükséges ehhez és hogy lehetett ezt megcsinálni. Úgy lehetett megcsinálni, hogy elvette a másét, a közét.

Hajóépítő cég tulajdonosa

A válaszadók többsége inkább diplomatikusabban fogalmazott, vagy ténylegesen valós bizonytalanságból fakadóan az „ismerek példát erre is, arra is” típusú válaszok valamelyikét preferálta. 20-an (26%) közülük azért mégis azon a véleményen volt, hogy a többség mégsem a munkával kiérdemelt módon jutott a vagyonához.

Az első munkahelyem klasszikusan ilyen trükkökre alapozott. Az egy munkavállalói résztulajdonosi programban (MRP) indult. Úgyesen megszerezték a gyárat, addig gépészkedtek, amíg megszűnt a munka, és utána eladták. Ez a meggazdagodás egyik formája. Az azt megelőző munkahelyem is ilyen volt. A Fejlesztési Bank tulajdonába került a felszámolás során. Akik megvették – én akkor eljöttem, nem voltam hajlandó tovább ezzel a társasággal dolgozni – nagyon ügyesen csinálták. Tehát volt először a gyár, ahol semmilyen adójellegű befizetés nem volt. Az egész világon semmit nem fizettek,

pedig több száz ember dolgozott ott. Amikor lehetetlenült a helyzet, akkor kft-vé alakultak. A dolgozók egy része maradt a régi, amikor lehetetlenült a helyzet, akit szükségesnek tartottak, azokat átvették, de akkor sem fizettek utánuk semmit, és ez így megy a mai napig. Nem ez az egyetlen gyár Magyarországon, amelyik így dolgozik. Van, aki ezt fel tudja vállalni pszichológiailag, fizikailag, valaki nem. Idegesíti, nem hagyja nyugodni. Vannak emberek, akiket ez nem zavar, megszokták. Biztos, hogy vannak ezek között, akik belebuknak. De egy bizonyos szint felett nem lehet megbukni. Tudnék rá példát mondani. Én végigéltem a rendszerváltást követő gazdasági változásokat. Tisztában vagyok azzal, hogy egy ilyen gazdasági átalakulás során, ami Magyarországon folyt – én nem tudom, hogy más szocialista országban ez hogy volt –, voltaképp nem jöhetett máshogy létre az a tőkések rétege, akik közül nyilván voltak, akik többé-kevésbé becsületes úton léptek el rá, de én ilyet nem ismerek.

Telekommunikációs cég beruházási igazgatója

A válaszadók majdnem fele (46%), szám szerint 35-en, azt a választ jelölték meg, amely az igazság vagy az igazságosság normáját el hívva feltételezi, hogy bár sokan csaltak, hosszabb távon ez számukra nem vezet célra, vagy ha sarkosabban akarunk fogalmazni, akkor csalásaikért meg fognak büntülni a jövőben. Ez a választípus azért érdekes, mert ha figyelembe vesszük azt az alapvető tényt, hogy ha voltak is, akik csaltak a rendszerváltozást követő években, akkor sem lehet már mit csinálni velük a bizonyíthatatlanság és a jogi elévülés miatt. Ebben a választípusban inkább egyfajta tehetetlenség tükröződik, illetve a reménykedés, hogy valami meg fog majd egyszer változni.

Sokszor a trükkök húzódnak meg mögötte, de vannak olyan iparágak, amelyek kiemelkedően jól teljesítenek. Ekkora különbségek nem lennének különböző játszmák, lobbik nélkül. A jövedelemkülönbségek nagy része a trükkök miatt van, a vadkapitalizmus korszakát éljük. Mi nem játszunk tisztességtelen eszközökkel, de nem látok különösebb tisztulási folyamatot még. Túléljük majd ezt is, elbűvölőbb a tisztességes munka, a határidő tartás lesz, talán a trükkök, a zsebpénzek visszaszorulhatnak.

Feldolgozóipari vállalat gazdasági igazgatója

Az ilyen válaszokból, mint az iménti is, úgy tűnik, hogy implicit módon valamiféle külső beavatkozásra várnak az emberek, talán az állam szabályozó szerepének megerősítésére.

Egyrészt azt gondolom, hogy a jövedelemkülönbségek természetes következményei a piacgazdaságnak, de Magyarországon az átmenet miatt ez társadalmilag nehezen tolerálható. Az emberek akarják a piacgazdaságot, de furcsállják, hogy sokan meggazdagodtak, miközben esetleg rosszabbul élnek. Furcsa piacgazdaság a miénk, mert ugye állami piacgazdaságból lett magángazdaság, nem ez a szokásos. Nem

használnám egy angolszász országhoz. Nyilvánvalóan rengeteg illegális trükk húzódik meg mögöttük, egész szakmákat tudok mondani, vegyük csak a hálapénzt. Szóval egyrészt természetes következménye a piacgazdaságnak, de a magyar viszonyok miatt nagyon sok a trükk. Nem a partnerek átvágását tekintem a leggyakoribbnak, sokkal inkább az adócsalást, adójáruék kikerülést. Vagy például valaki felveszi a támogatást, azután megszünteti a cégét. Széchenyi terv, például, most keresik a cégeket, eltelt öt év. Nincs jogbiztonság Magyarországon, bármikor eltárazhat a partner, és elfelejthet fizetni. Így trükkökkel többen jutnak jövedelemhez.

Logisztikai cég ügyvezető igazgatója

Az előbbi idézetben megjelenő adócsalást több más interjúalany is kiemelte, mint a spontán privatizáció melletti másik meghatározó módját a meggazdagodásnak.

A környezetemben mindkettő előfordul. Vannak, akik keményen dolgoznak, de előfordul az illegális tevékenység is. Kisebb vállalkozásokban – úgy látom – a szürkegazdaság a jellemző. Teljesen fehéren meggazdagodni, kiemelkedni azt mondom, szinte lehetetlen. Bérbelet és fizetésbelet tudsz jutni egy jólétiig, de gazdagságig, tehát szükségig nem. Egy családi vállalkozás is egyszer en rákényszerül a trükközésre ilyen járulékok mellett.

Gumiabroncs-kereskedelmi cég kereskedelmi igazgatója

Ez a kapitalista piacgazdaság. A dolgozónak nincs értéke, fizetésben is teljes mértékben elő van nyomva. A vezetők pedig szétszétják egymás között a hasznot, ami osztható. Csak az én vezetőm 600 000 ezer nettót visz haza havonta. A trükk az benne, hogy most már bérmunkásokkal dolgozunk, így nincs létszámunk, és a bér járulékos költségeit megspóroljuk. Az a cég viszont, aki ket alkalmazza, ott már nagyon kemény dolgok vannak. Ket abszolút nem olyan béren vannak bejelentve, mint amennyiért dolgoznak.

Az már nincs a magyar értelmező szótárban, hogy tisztesség, becsület. Ezek már kiradírozódtak. Minden előfordul.

Gyógyszer-nagykereskedés telephelyvezetője

Következő interjúalanyaink az adócsalás mellett a kapcsolati tőke felhasználására hívják fel a figyelmet, mint a jövedelemkülönbségek egyik indokára.

A kapcsolati tőke jelentős szerepet játszik a vállalatban belüli versenyben, előrelépésben is. Az interjúk korábbi elemzése alapján (Hámori et al, 2007b) megállapítottuk, hogy a munkahelyi versenyben még napjainkban is a verseny kevésbé hasznos formáinak (önmenedzselés, kapcsolatépítés) jut túlnyomó szerep Magyarországon. „Az egyének sok esetben nem valós teljesítményeikkel ugranak ki, hanem önmenedzseléssel, a főnökhöz fűződő jó viszony révén vagy egyéb nem piacgazdaságba illő módon jutnak előbbre” (Hámori et. al. 2007b).

Hát, ez annak az eredménye, hogy a rendszerváltás után az jutott jól fizető pozícióhoz, aki úgymond „jókor volt jó helyen”. Szükség volt kapcsolatokra (mint ahogy ma is), és

aki akkor a tudását, kapcsolatát, ötletét, jó helyre vitte, az nagyon jó pozícióba került. Ezek a különbségek megmaradtak, annyi változott talán, hogy ma még nagyobb szerepe van a kapcsolatoknak. És még egy: ki hogy tud ügyeskedni az adóval, ez is nagyon tud jelenteni.

Külföldi gyógyszergyár magyar leányvállalatának ügyvezető igazgatója

[...] biztos, hogy valamilyen szinten megjelenik a képességekbeli különbség is, de azért úgy gondolom, hogy a magyar gazdaság még mindig kapcsolatokkal, szabályozási hiányosságok kijátszásával sokkal inkább előre lehet jutni, mint mondjuk átlagosnál magasabb felkészültséggel, vagy mondjuk tehetséggel.

Mobil távközlési szolgáltató cég projekt menedzsere

A kapcsolati tényleg hasonlóan nyilatkozik egy másik interjúalany is, bár válaszában már megjelenik egy kulcsfontosságú momentum, ami magyarázatot adhat az „esete válogatja” típusú válaszok nagy számára. Nevezetesen az a tény, hogy nem nevezi trükknek vagy csalásnak, csak „speciális élethelyzetnek” a kapcsolati tényleg segítségével elért vagyongyarapodást.

Ha valakinek olyan a kapcsolatrendszere, hogy ezen keresztül részt vehet privatizációs akcióban, az biztos, hogy nem tekinthet egy nagyon komoly munkának (sem szelleminek, sem fizikainak), nem mondom, trükknek sem, de az például egy speciális élethelyzet. Az elmúlt időszak számos meggazdagodása igazolja, hogy ilyen van.

Gyógyszeripari cég sales managere

A válaszok eloszlásából egyértelműen kiderül a válaszadók bizonytalansága annak megítélésével kapcsolatban, hogy mások sikerei, jövedelmei arányban vannak-e a valós teljesítményeikkel. Az interjúrészletek további adalékként szolgálnak a bizonytalanság mögött meghúzódó lehetséges okok feltárásához.

Feltételezhetjük, hogy sok esetben az interjúalanyok nem azért választották az „esete válogatja” típusú válaszokat, mert alapvetően fele-fele arányban láttak ilyet is, olyat is, illetve sem a tisztességes, sem pedig a tisztességtelen vagyongyarapodás nem volt jellemzőbb annyival, hogy biztosan állást merjenek foglalni bármelyik mellett. Valószínűleg arról lehet szó, hogy az embereknek nehéz dolguk van annak megállapításával, hogy egyes cselekedetek mennyire etikusak, jogszerűek vagy igazságosak. Ez a jogi környezet változékonyságára és az etikai normák bizonytalanságára vezethető vissza. Egy ilyen helyzetben szinte minden nézőpont kérdéses, bármi lehet igazságos és igazságtalan. Bárki sikere lehet csalás és trükk eredménye, nincs semmilyen jogi vagy etikai norma, amihez mérni lehetne. Vagy éppen fordítva, minden gazdasági cselekedet lehet etikus, akár törvényes, és része a

piacgazdaságnak, vagy a verseny egyenes következménye. Az ilyen típusú környezet kiváló alapot biztosít az irigység számára, hiszen *objektív mércék hiányában* bármikor megmagyarázhatják maguknak és másoknak is, hogy egy adott személy, társadalmi csoport vagy osztály nem érdemli meg a vagyonát, illetve könnyedén önmagukra nézve káros következmények nélkül megkérdőjelezhetik, becsúszhatják azokat sikereit, akár annak reményében is, hogy javítsák saját pozíciójukat (illetve rontsák a másikat).

IV. 2. 2. 2. A sikertelenek reakciói

Gondoljuk csak végig, hogy egy közösségben – például egy faluban –, ahol mindenkinek körülbelül ugyanolyan anyagi lehetőségei voltak korábban, egyszer csak valamelyik szomszéd, egy abban az időben jelentős eredménynek számító nyugati autóval állít haza. „Honnan van neki?” „Miből van neki?” Ezek a legelső kérdések, amelyek az emberekben megfogalmazódnak. Theesfeld (2004) bolgár falvakban vizsgálta egy adott környék öntözési rendszerének hasznosítását a rendszerváltás után. Interjúiban gyakori elemként jelent meg az irigység, ami hátráltatja az emberek közötti együttműködést, az öntözési víz leggazdaságosabb elosztását, leghatékonyabb felhasználást. A következő idézetek bepillantást nyújtanak a helyi lakosok körében burjánzó irigységre:

„Ami a falu mentalitását illeti, mindenki irigy és szkeptikus. Amikor először rukkolsz el egy ötlettel, mindenki ellene van. A helyi vezetők nem tudnak ilyen légkörben kibontakozni.”

„A kisebb gazdálkodók irigyek a nagyobb területet bérelőkre. A kis lugasokat, kerteket, amiket a bérlők telepítettek, gyakran tönkreteszik. Sokuk többé már nem is akarja őket helyreállítani, mivel az árszínvonaluk túlságosan költséges lenne.”

„A szövetkezetek irigyek a magánbérlőkre. Minél nagyobb területet bérel egy magánbérlő a szövetkezettől, annál magasabb az egységnyi bérleti díj. 'Ilyen sehol sincs a világon'.”

„A bérlők irigyek egymásra. A nagy bérlők termőföldjeit felégették. 'A bérlők felgyújtják egymás földjeit. Egyik bérlő kombájnját is felgyújtották, mert a szomszédjának túl sok vesztesége volt. Itt minden az irigységről szól. X bérlő jobb földet művelt, mint Y.'”

„A mi falunkban az emberek nagyon irigyek. Ez az irigység az oka például annak, hogy a csatorna mentén fekvő telkeken az emberek túl sokat öntöznek. Így a távolabbi telkek

gazdái rosszul járnak. Mivel az anyagi eszközök igen korlátozottak, az emberek nagyon irigyek, szinte egymásnak farkasai.”

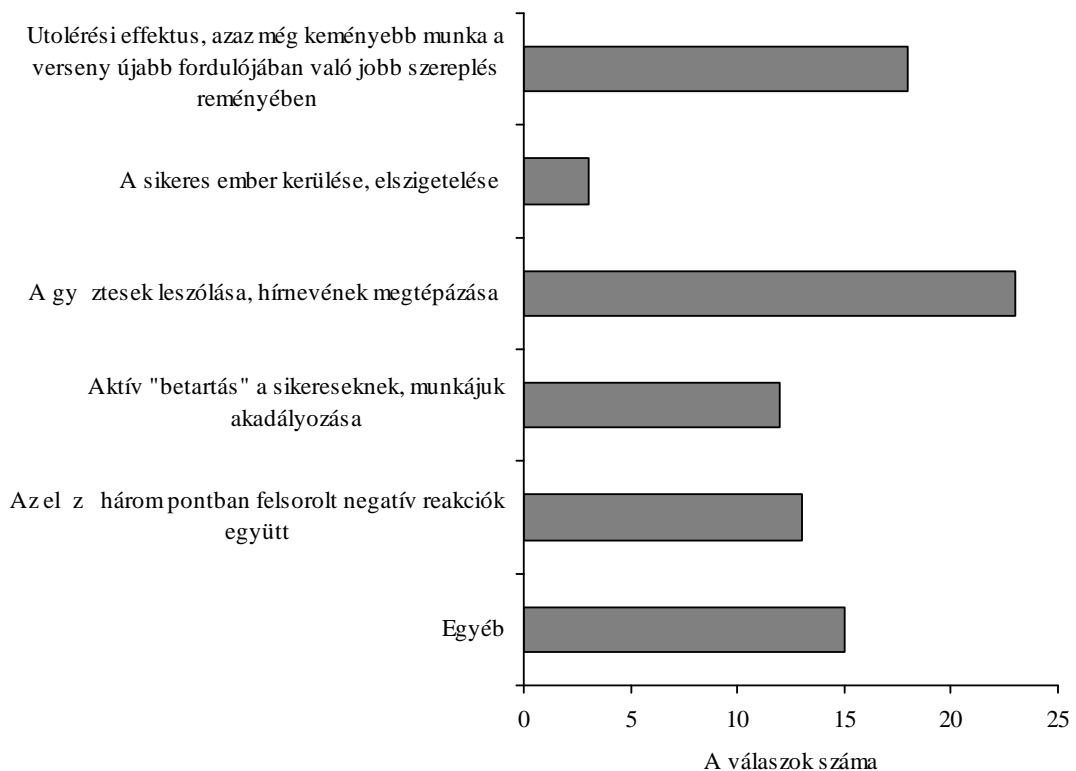
„Mindenki örül, hogy csenevészek a paradicsomjaink, és lehet, hogy tönkremegyünk.”

Érvelésünk szerint a rendszerváltás utáni évekre jellemző differenciálódás a posztszocialista országokban a már eddig is meglévő irigység fokozódásával szembesítette ezen államok lakosságát. Gephardt és Kamphausen (1994) szociológiai vizsgálatukban egy nyugat-német és kelet-német falu mentalitásbeli különbségeit hasonlították össze a német egyesítést követő években. A kutatás eredményei szerint a prosperitás élénkülésével az emberek nemcsak a társadalmi különbségek és az individualizmus növekedésével szembesültek, de azzal is, hogy „az irigység – minden társadalom számára ellensége – tartja fogva rokonaik, szomszédjaik, barátaik szívét” (Idézi Theesfeld, 2004).

A mélyinterjúk során arra is kíváncsiak voltunk, hogy az interjúalanyok szerint milyen reakciókat váltanak ki a versenytársak sikerei a vesztesékből.

6. ábra

Vélemények arról, hogy a versenytársak sikerei milyen reakciókat váltanak ki a vesztesékből



Ennél a kérdésnél is megvizsgáltuk a válaszok nemek (5. táblázat) és korosztályok (6. táblázat) szerinti eloszlását.

5. táblázat

Vélemények eloszlása a válaszadók neme szerint azzal kapcsolatban, hogy a versenytársak sikerei milyen reakciókat váltanak ki a vesztesékből

| | Női Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|--|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Utolérési effektus, azaz még keményebb munka a verseny újabb fordulójában való jobb szereplés reményében | 3 | 17% | 15 | 23% |
| A sikeres ember kerülése, elszigetelése | 0 | 0% | 3 | 5% |
| A győztesek leszólása, hírnevének megtépzása | 5 | 28% | 18 | 27% |
| Aktív "betartás" a sikereseknek, munkájuk akadályozása | 2 | 10% | 10 | 15% |
| Az elzár három pontban felsorolt negatív reakciók együtt | 3 | 17% | 10 | 15% |
| Egyéb | 5 | 28% | 10 | 15% |

6. táblázat

Vélemények eloszlása a válaszadók kora szerint azzal kapcsolatban, hogy a versenytársak sikerei milyen reakciókat váltanak ki a vesztesékből

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|--|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Utolérési effektus, azaz még keményebb munka a verseny újabb fordulójában való jobb szereplés reményében | 4 | 19% | 6 | 19% | 8 | 25% |

| | | | | | | |
|---|----------|------|-----------|-----|----------|-----|
| A sikeres ember kerülése, elszigetelése | 1 | 4.5% | 0 | 0% | 2 | 6% |
| A gy ztesek leszólása, hírnevének megtépázása | 6 | 29% | 11 | 36% | 6 | 19% |
| Aktív "betartás" a sikereseknek, munkájuk akadályozása | 6 | 29% | 2 | 6% | 4 | 12% |
| Az el z három pontban felsorolt negatív reakciók együtt | 3 | 14% | 4 | 13% | 6 | 19% |
| Egyéb | 1 | 4.5% | 8 | 26% | 6 | 19% |

A 5. táblázatból kiolvasható adatok szerint inkább a férfiak gondolják úgy, hogy a versenytársak sikere a vesztesékből az utolérési effektust váltja ki leginkább (férfiak 23%, nők 17%). Bár a kérdésfeltevés általános volt, vagyis általában a versenyben alulmaradtak reakcióira vonatkozott, úgy tűnik, hogy azok a válaszadók, akik mégis ezt a választ jelölték meg, valószínűleg arra gondoltak, hogy belőlük mit vált ki a versenyhelyzetben megtapasztalt sikertelenség. Ebből a megközelítésből az első válasz férfiak körében tapasztalt nagyobb aránya arra a jól ismert jelenségre utalhat, mely szerint a férfiak versengőbbek, mint a nők. Tehát egyszerre arról lehet szó, hogy náluk nagyobb a motiváció arra, hogy a következő körben ne maradjanak alul, illetve hogy legyenek az ellenfelet.

A 6. táblázatot megvizsgálva megfigyelhetjük, hogy összességében a másik két korcsoporttal szemben a fiatalok körében magasabb azoknak az aránya, akik szerint, a sikereseket ellenfeleik leszólják, elkerülik, elszigetelik, aktívan betartanak nekik, illetve ezen válaszok kombinációi (76.5% szemben a 36-50 évesek 55%-ával és a 51 év felettiek 56%-ával). Ennek az eredménynek a hátterében azt feltételezhetjük, hogy a fiatalokat éri talán a legtöbb igazságtalannak vélt támadás a pozícióikat féltető idősebb kollégák részéről, és talán éppen ezért számukra sokkal szembetűnőbb az ilyenfajta viselkedés.

A válaszok eloszlását feltüntetve 6. ábrából kiolvasható, hogy a válaszadók a sikeresek elleni negatív reakciókat tartják a legjellemzőbbeknek (összesen 61%). A negatív reakciók mélyebb okaira az interjúkban találhatunk választ. De bizonyossággal kijelenthetjük, hogy *a másoknak való betartást és a teljesítmények lebecsmérlésének gyakorlatát az interjúalanyok javarészt az irigységnek tudják be*. Fontos kiemelni, sem a

kérdésfeltevésben, sem pedig a lehetséges válaszok között nem volt utalás az irigységre, s t maga az interjú struktúrájából adódóan is, az irigységgel kapcsolatos konkrét kérdések több mint tíz kérdéssel kés bb fordultak el az interjú során.

Az információáradatban nem figyelünk oda sem a sikerek, sem a negatív példák valós hátterére, egy kés bb joger sen cáfolt rágalom is megmarad, ha a címlapon szerepelt. Az irigység, a gy ztesek befekettítése, megkeresni azt, hogy a gy ztes nem is a maga erejéb l érte el az eredményét, hanem valami más hátsó segítséggel, tehát leszólják. Igazából csak a felszínen mozognak a véleményt formálók, tehát a valós hátterre nem kíváncsiak. A média is ezt kapja föl. Ha be is bizonyosodik, hogy nem igaz, akkor is, ahogy mondtam, akkor sem emlékeznek már arra, mi is történt, csak hogy kabátlopási ügybe keveredett az illet .

Háziorvos

Leszólás a jellemz , ez lehet irigység miatt is, és hogy általánosságokkal vagyunk elfoglalva. Túlzott mérték az, amekkora jelent séget tulajdonítunk egy versenytársunk által elért jó eredménynek. Az energiánkkal inkább arra összpontosítunk, hogy persze, biztos loptak, csaltak, ahelyett, hogy arra figyelnénk, hogy lehetnénk mi jobbak. Van olyan szállítónk, aki két éve nem nyert a tenderünkön, és azóta pocskondiáz minket. Azóta nem ad be ajánlatot, ha kérünk, mert azt mondja, múltkor sem t választottuk. Lenne lehet sége, hogy bebizonyítsa, hogy jobb, de így borzasztó rövidlátó gondolkodás. Azért szerintem nem ez a jellemz , de Magyarországon több ilyen eset van, mint külföldön.

Távközlési vállalat senior marketing managere

Interjúkban többször megjelenik a „dögöljön meg a szomszéd tehene is” fordulat, amely tulajdonképpen az emberekb l feltör irigységet hívatott jelképezni.

A sikeres embert leszólják, betartanak neki, megpróbálják lehetetlenné tenni. Ez a dögöljön meg a szomszéd tehene is. Nem pozitívan állnak hozzá, nem elérni akarják, nem a titkát keresik, hanem utálják.

Feldolgozóipari vállalat gazdasági igazgatója

Tipikus magyar viselkedés! Dögöljön meg a szomszéd tehene is! Még ha nekem is jól megy, akkor is ártok, beszólok, ez nagyon is jellemz .

M anyagcsomagolóeszköz-gyártó cég ügyvezet igazgatója

Az irigység másik gyakori „szinonimája” az „SI-faktor” kifejezés, amely szintén felbukkant az interjúink során jelezve egy „speciális tényez ” jelenlétét a magyar társadalomban.

Minden negatív el fordul, az utóbbi harminc évben mindenhol ezt látom. Nem gondolom, hogy ez a szocializmus öröksége. Ez az SI-faktor. Ez is egy rossz magyar hagyomány.

Készítettek egy felmérést 24 európai ország részvételével, Magyarország a harmadik legpesszimistább ország. Az albánok vannak például mögöttünk. Az albánok pesszimisták, mert nem tudják felszántani a földjeiket, mert tele vannak betonbunkerekkel. Van miért pesszimistáknak lenniük. Pontosan látják, hogy ötven év múlva lesznek alacsony európai színvonalon. Magyarországon nem ez a helyzet, sosem volt ez a helyzet, így most sem az, akkor miért vagyunk pesszimisták?

Menjünk vissza a trükkökhöz, hogy mit 1 gazdagok az emberek. Senki nem ismeri el, hogy a másik azért gazdag, mert valamiben ügyes volt. Nézzük csak meg a magyar sajtót. Az nem lehet igaz, hogy valaki csak lopásból gazdagszik meg. Ha valaki csak 15 éven keresztül lop, és ezt úgy teszi, hogy nem csípi nyakon, akkor is tehetséges valamiben.

Ismerek legalább tíz olyan vállalkozói csoportot, akik a kárpótlási jegyekkel gazdagodtak meg. Törvényesen csinálták, amit csináltak. Ki voltak írva pályázatok, kárpótlási jeggyel lehetett fizetni, közemberek pedig nem tudták, hogy várjanak, ne várjanak, eladjanak-e. A törvényes keretek között ügyesnek lenni, az törvényes.

Magyarországon, ha egy n sikeres, az els kérdés az, hogy kivel feküdt le? Ha egy férfinak pénze van, az, hogy honnan lopta? Ez mindig így volt.

Szóval el fordul, mind a hírnév megtépzása, mind a munka akadályozása. Gondoljunk csak a tévében nemrégiben hallott orvosbotrányra. Miért nem kapta meg a professzori kinevezést az az ember? Arra hivatkoztak, hogy nem tanít. Ilyen alapon Einsteint sem lehetett volna kinevezni professzornak. Irigyelték t le a kutatási pénzt. Ez egyszer szakmai irigység. Különben miért nem lehet valakit 40 éves korában professzornak kinevezni, amikor 29 éves kora óta nagydoktor? Ez a magyar karakter része.

Logisztikai cég vezetője

Az utóbbi idézet egy érdekes momentuma a törvényes keretek közötti ügyeskedés megítélése. Hiszen pont ez az a jelenség, amely a legtöbb bizonytalanság forrása, amikor az emberek mások sikereit próbálják felmérni és megítélni. Ez az, ami jelzi, hogy az etikai normák a társadalmon belül igen képlékenyek. Közismert például, hogy a kilencvenes évek privatizációs törvényei, a vámszabályok olyan jogi kereteket nyújtottak, amelyek jelentős teret biztosítottak a visszaélésekre. Vajon a törvényes egyben etikus is? Ha valaki csak az etikusság szabályait lépi át az még tisztességes, sikerei megbecsülésre méltók?

Tulajdonképpen biztos, hogy még ma is talán a leger sebb a gy ztesek leszólása, hírnevének megtépzása. Dacára annak, hogy ezek ma már nem igazak. Ma már öngazolások ezek sok esetben. De miután nagyon sok vesztes van ma Magyarországon, ezért ennek a hangja a leger sebb, én úgy érzem.

Telekommunikációs cég beruházási igazgatója

Nem könny sikeres embernek lenni Magyarországon, mert elég er teljesen érzékelem az irigységet. Érzékelem azt, hogy ez az irigység akár rosszindulatú is lehet.

Ugyanakkor e mögött azt is látom, hogy nem minden siker egyértelmű. Illetve azt is meg kéne határozni, hogy mit értünk sikeren. Mert, ha van olyan siker, amely mögött egyértelmű teljesítmény van, amit egyértelműen elismernek, elfogadnak a versenytársak, azzal a sikerrel, azt hiszem, senki nem tud és nem is akar semmit kezdeni. Az a fajta siker, ami mondjuk anyagi siker, de amely mögött mindenki tudja, hogy erkölcstelen, időről időre a jogszabályok határát súroló magatartás volt, az a siker még azokat is irritálja, aki egyébként jó szándékúan és becsületesen tevékenykednek, mert azt mondják, hogy 'rült voltam, hogy betartottam a szabályokat', mikor más azzal lett sikeres, hogy nem tartotta be a szabályokat. Akár az erkölcsi szabályt, akár a törvény alkotta szabályt. Tehát azt gondolom, hogy emiatt a zavarosság miatt, emiatt a rövid idő szak miatt, ami itt a piaczgazdaság ideje alatt eltelt, nagyon kevés olyan egyértelmű siker van, amit tömegesen elismernek az emberek. A rubik kocka. Azzal nincs mit vitatkozni. Igen, az valami. Azt jól eltalálta. Tehát ha valaki valami nagyot feltalál, valami kiemelkedőt alkot. Úgy gondolom, hogy ilyenek még a művészeti alkotások. Valami szép, amire azt mondják az emberek, hogy igen, ezt megcsinálta. Az siker. A gazdasági életben is lehetnek ilyenek. Egy újítás, egy új innováció, egy új ötlet piacra vitele, amivel nincs mit tenni. Ilyenen nincs vita. De azért a nagytömeg gazdasági sikerei, különösen a kis-, középméretű vállalkozások gazdasági sikerei mögött gyakran vannak sötét vagy szürke elemek, amelyek éppen ezért, mivel mindenki tudja, hogy ezek mögött vannak ilyenek, nem egyértelmű tetszést aratnak. Tehát nagyon nehéz ezt megítélni. Nem gondolom, hogy a magyar ember irigyebb lenne, mint bárki más és irigyelné más sikereit. Az emberek nagy része – és ha megint visszagondolunk a kisközösségekre, akik jól ismerik egymást, az egy utcában lakók, a szakmákban vagy egyéb távolabbi területeken egymással kapcsolatba kerülő emberek – általában szokatlanul örülni a társuk sikerének. Mert valahol úgy érzik, hogy rájuk is jut ebből valami, de összességében azért nem egyszer. Tehát mint vezető, kapok időnként olyan leveleket, amelyekben éppen mások sikereire utalva az eredmények torzítását érzékelem, és feljelentésekkel fenyegetnek. Nagyon sajnálom ezt, mert szemmel láthatóan szenvednek mások sikerétől. És nem arra sarkallja őket, hogy próbáljanak valami hasonlót, hanem megpróbálják ezt a sikert valamilyen úton-módon megfűzni.

Oktatás- és kutatásszervező cég elnöke

Az iménti idézetben megjelenik az innovatív vállalkozó ideálképe, aki saját tehetségét, ötleteit kamatoztatva éri el sikereit. Az interjúalany szerint, az emberek az ilyen teljesítményeket elismerik. A kérdés az, hogy milyen gyakoriak az ilyen típusú sikerek, szemben a sokkal könnyebben megkérdőjelezhető teljesítményekkel szemben. A fenti interjúalannal ért egyet a következő két válaszadó is abban, hogy Magyarországon kevés az ilyen egyértelműen pozitívan megítélhető teljesítmény.

...ha valakinek van egy olyan innovációja, kreatív szellemi terméke, találmánya, ami hatalmas összegeket eredményez neki, az viszont egy komoly szellemi termék.

K: mennyire gyakori ez?

V: Magyarországon elég ritka.

Gyógyszeripari cég sales managere

Nem tudok most hirtelen olyan vállalkozót mondani, akit lehet tisztelni, mert nagyban megcsinálta. Kicsiket tudok mondani. De azt nem érti meg a magyar, hogyha kicsinálom a másikat, akkor magamat is kicsinálom. Ha t építed, saját magadat építed. Ha az amerikaiakat nézem, akkor egyértelműen az utolérési effektus: h ha, próbálok hozzá közel férkőzni, hogy megtudjam, mi a titka. És pedig szívesen adja tovább. Azt mondja, „fiam, társam, örömmel megosztom veled”.

Környezetvédelemmel foglalkozó vállalat vezérigazgatója

Ha ilyen könnyen megkérd jelezhetek a teljesítmények, akkor az irigy preferenciák is sokkal könnyebben találnak maguknak célpontot és sokkal könnyebben is érvényesülhetnek. Ezeknek az attitűdöknek aztán a másoknak való betartás, a mások rossz hírnevének keltése, a teljesítményének leszólása formájában megjelen manifesztációja kézzelfogható gazdasági károkat okoz, az innovációt hátráltatja, mint ahogy azt a dolgozat elméleti részében feltételeztük. Ennek a jelenségnek az alátámasztására több interjúalanyunk is bővebb információval szolgált.

Általánosságban a negatívumok nagyon jellemzőek ránk. F leg a gy ztesek leszólása, hírnevének megtépzása. Ez bennünk van.

Mikor ehhez a céghez kerültem volt egy transzport tenderünk. Meghallgattam a beszállítót, hogy rajtuk kívül mindenki katasztrofális szolgáltatást nyújt. Mindig, akivel éppen tárgyaltunk, ezt állította. Ez egy nagyon rossz magyar tulajdonság. Ez neki egy fontos pont volt, hogy a versenytársáról a legrosszabbakat elmondja. Azt hiszik az emberek, hogy ez számít. Persze, hogy számít, csak rosszul gondolják, hogy ez hova számít. Szerintem ilyenkor mindenki saját magáról állít ki egy minőségi bizonyítványt, hogy hogyan viselkedik adott szituációban. Elképzeltem, hogy ha véletlenül ez a cég veszít a tenderen, akkor utána, mit állít rólunk, mint vevőrl, hogy mi milyen vevők vagyunk. Mi rossz vevők vagyunk, mert nem t választottuk stb. Ez is egy negatívum nálunk.

Kozmetikai kereskedelmi cég disztribúciós igazgatója

Én inkább a negatívát látom. A gy ztes leszólása, hírnevének megtépzása mindenféle fórumokon. A mi szakterületünkön azt látom, hogy tudományos cikkeken keresztül, ilyen-olyan kimutatásokkal elképesztő összefüggéseket hoznak ki a termékkel kapcsolatban, soha nem látott statisztikákra hivatkoznak, és az egyszer ember kinyitja az újságot és elhiszi, de legalább is csak ezt hallja. Aki aktív és hajlandó, hogy ezeket megírja, azok sajnos elég sikeresek abban, hogy negatív kampányt csináljanak. Ez befolyásoló, és az emberek befolyásolhatóak, és ez a cég rovására megy.

Mezőgazdasági termékeket forgalmazó cég ügyvezető igazgatója

A következő három interjúalanyunk konkrét példával szolgál arra, hogy mi történhet, ha az irigység érzése megjelenik az egymással gazdasági viszonyban, tranzakcióban lévő aktorok között.

Mikor megtudtam, hogy irigykednek, azt gondoltam, hogy nagyon rossz lehet annak az embernek, hogy egész nap csak ott ücsörög, és azzal foglalkozik, hogy a másinak milyen jó, neki meg milyen rossz. Ez egy elég rossz állapot. Én nem foglalkozom vele. Ha a cégben van ilyen ember, aki állandóan ezzel foglalkozik, annak nem lesz teljesítménye. Tehát az, amikor behozza a statisztikáját, akkor nem lesz rajta semmi, mert nem azzal foglalkozik, amivel kéne.

Logisztikai és szállítmányozási cég ügyvezető igazgatója

Egy elz próbálkozásom (vállalkozásom) során a cégtársam megpróbált kisemmizni a közös cégből. Pusztán irigység és rosszindulat volt az egész, én okosabban használtam a pénzt, per lett a vége. Ronda ügy volt.

M anyagcsomagolóeszköz-gyártó cég ügyvezető igazgatója

[E]gy bonyolultabb munkára kértünk árajánlatokat, és volt olyan munkafázis, amit az egyik cégtől rendeltünk meg, a másikat a másiktól. Ezek egymástól jól elkülöníthető fázisok voltak. És amelyik cég az egészet szerette volna megkapni, az húzta a határidőket, a másik munkáját leszólta, nem adta át a szükséges dokumentációkat neki. Ilyenkor határidő csúszás, vita alakul ki. Megnövekszik az adminisztráció, ezáltal a költségek is, és később kezd el újra fordulni a beruházás.

Telekommunikációs cég logisztikai igazgatója

Makrogazdasági szinten talán az egyik legkárosabb következménye az egyéni irigységnek az innováció hátráltatása, az új technológiák elterjesztésének megakadályozása. A következő interjúrészletekben erre találhatunk példákat.

...a környékben először kezdtem el számítógépes programmal tervezni. Gyorsabb volt, sokkal gyorsabb, pontosabb. Azonnal adta a látványtervet, gyorsan lehetett korrigálni a megrendelő igényei szerint. De akkor ilyen még nem volt senkinek. Hát a hivatalban az engedélyezéskor sorra visszadobták a terveimet, amik egyébként kifogástalanok voltak. Kényes vagyok a munkámra, tuti jók voltak. Erre valaki megsúgta, hogy mer irigység, rosszindulat miatt történik ez, a számítógépes rajz miatt. Erre mit tettem? Megterveztem ugyanúgy a géppel, és fizettem egy rajzolóknak, hogy a kész tervet rajzolja meg! Így rögtön elfogadták. Nem foglalkoztam a rosszindulattal, nem vettem fel a kesztyűt. Megoldottam.

Építészeti tervezőiroda ügyvezető igazgatója

Félnépként most kevésbé találkozom irigységgel, a velem egy szinten lévő vezetők körében nincs is ennek tere. Beosztottként azonban számtalanszor beleütköztem. Apró jelekből éreztem, hogy valamelyik kolléga irigykedik rám. De az is előfordult, hogy lekicsinyelték a teljesítményemet. Még mérnökként volt egy újításom, egy gép. Egy kollégám mindent megpróbált, hogy ne adhassam be újításként, végül már azt az érvet is elővette, hogy ez nekem nem a munkaköri kötelességem.

Irodaszergyártó vállalat ügyvezető igazgatója

A magyarokról általában nehéz megmondani, én nagyon negatívan látom. Ha én valamikor elindítottam valamit, azt kárörvendően nézték, egyáltalán nem örültek neki.

Közvetlenül tudok példát mondani arra, amikor kárt ugyan nem okoztak maguknak, de plusz pénzeket mozgattak meg azért, hogy az új technológia ne valósuljon meg.
Mez. gazdasági kereskedelmi vállalat ügyvezető igazgatója

A fenti idézetek alapján megállapíthatjuk, hogy interjúalanyaink szerint kézzelfogható, akár számszer síthet is a rosszindulatú pletykák, a hírnevet romboló megjegyzések hatása az üzleti életben, amelyek könnyedén *egy-egy üzlettől való eléréshez, egy-egy projekt késedelmes elindításához, egy-egy innovatív ötlet ellehetetlenüléséhez, illetve extra költségekhez vezethetnek*. Interjúalanyaink véleménye szerint az ilyen rosszindulatú viselkedési formák elterjedésének okait alapvetően Magyarország sajátos viszonyaiban kell keresni, kihangsúlyozva, hogy *gyakran maga az általános irigység az okok eredendő forrása*. Ez alapvetően alátámasztja azt a feltételezést, mely szerint az irigység által motivált cselekedetek csökkenthetik a gazdasági növekedést, a lehetséges tranzakciók számát és hátráltathatják a hosszú távú fejlődést is.

Ha felelevenítjük azt a fentebbi állítást, mely szerint a szocialista társadalomban már a kisebb jövedelemkülönbségek is az irigység relatíve⁶⁰ rosszindulatúbb (destruktívabb) manifesztációit váltották ki, akkor nem csodálkozhatunk azon sem, hogy egyesek szemmel látható gyarapodása egyenesen „kiverte a biztosítékot” a legtöbb emberben. Így talán nem túlságosan hihetetlennek az a gondolatmenet sem, hogy sokak fellángoló irigysége még a korábbi rendszerben tapasztaltakénál is destruktívabb viselkedésmódokhoz vezetett, akadályozva, illetve negatívan befolyásolva a piac – de tulajdonképpen a demokratikus intézmények – működését is.

IV. 2. 3. Az általános irigység hatása a poszt szocialista társadalomra és gazdaságra

Leegyszerűsítve bár, de angol közgazdászoknak sikerült tulajdonképpen magát a korai marxista államot egy „petricsészében” életre kelteniük. A Zizzo és Oswald (2001) kutatópárosnak azóta elhíresült „pénzvető” kísérletükben sikerült kontrollált –

⁶⁰ Természetesen az irigység általános emberi érzelem, de mint ahogy azt már korábban említettem, a nyugati társadalmakban ezen érzelem destruktív manifesztálódásának léteznek társadalmi gátjai, és a jövedelemkülönbségek is sokkal elfogadottabbak a kapitalista viszonyok között. Ezért a nyugati országokban egy adott jövedelemkülönbség észlelése még nem szükségszerűen jár az irigység manifesztálódásával, és legfeljebb képpen nem annak legrosszindulatúbb és legkártékonyabb változataival.

laboratóriumi – környezetben reprodukálni az emberek azon hajlandóságát, hogy akár maguknak is kárt okozva, de csökkentsék mások el nyeit. A kísérlet és annak legf bb megállapításai a következ k:

Egy számítógépes szerencsejáték során a játékosok 100 zseton egységgel kezdhették meg a játékot, amelynek célja az volt, hogy növeljék a „vagyonukat”. A kísérlet során a résztvev k saját eredményeik mellett láthatták a többiek eredményeit is a képerny jükön. A második kör elején néhányan véletlenszer en 500 extra zsetont kaptak. A többi játékos meglep dve konstataálta ezt a hirtelen „meggazdagodást”. Viszont ebben a körben a játékosoknak lehet sége nyílt, hogy „elééessék” a többiek pénzét (fizethettek azért, hogy egy másik játékosnak csökkentsék a vagyonát). Az eredmény? A „szegényebb” játékosok összefogtak a hirtelen meggazdagodottak ellen, és bár saját maguknak is ártva, de elkezdtek vadul „elééetni” a „gazdagok” vagyonát. A kísérleti adatok figyelmes vizsgálata során a kutatók megállapították, hogy a szegényebb játékosok célpontjai azok voltak, akik hirtelen gazdagodtak meg. Azok, akik a játék során növelték a vagyonukat, nem olyan gyakran kerültek a célpontok közé. (Zizzo és Oswald, 1998.)

Zizzo és Oswald kísérlete arra mutat rá, hogy ha olyan szituációt teremünk, ahol az egyetlen módja annak, hogy javítsunk a helyzetünkön az az, hogy mások jövedelmét csökkentsük, akkor az emberek egy jelent s része hajlandóságot mutat arra, hogy ezt az utat válassza.

Természetesen az irigység kontroll nélküli 'keringése' a társadalomban és a gazdaságban nem feltétlenül – és nem kizárólag – agresszív manifesztációkhoz vezetett. Míg mások gyarapodásának irigylése egyeseket jobb eredmények elérésére sarkallt, addig másokat pont ez tartott vissza saját életkörülményeik javításához szükséges erőfeszítések megtételét l. Az elmúlt másfél évtized tapasztalatait összegezve úgy t nük, hogy a posztoszocialista országokban az utóbbiak voltak többen. De a helyzet talán még ennél is súlyosabb. Hiszen még azok is, akiket irigységük jobb teljesítményre motivált összességében – gazdasági és társadalmi szempontból is – destruktív magatartásformákat kezdtek tanúsítani.

A volt szocialista országok lakosságának körében a verseny els sorban a társadalmi státuszok szintjén indult meg. A materiális gyarapodás egyet jelentett önmagunk másoktól való megkülönböztetésével. Míg a szocialista érában az egyetlen esély a pozitív önidentifikációra (a tömegb l való kit nésre) tulajdonképpen valamilyen hivatali státusz megszerzése volt, addig az új körülmények között a többletjövedelemb l adódó fogyasztás segítségével az embereknek kezébe még egy eszköz – egy igen

praktikus eszköz – került, amivel bizonyíthatták, hogy különböznek és jobbak, mint a környezetük.⁶¹ Így azok, akik többletfogyasztással akartak kitűnni, mindent megtettek azért, hogy az általuk referenciapontként kezelt, náluk jobb módú emberek fogyasztását követhessék. Az első ilyen fogyasztók lettek az úgynevezett 'újjgazdagok', azok, akik saját referenciapontként a nyugati embereket határozták meg, és azok életmódját tartották követendő példának, illetve az fogyasztási szokásaikat emulálták. „Mivel ezeknek a kiválóbb javaknak a fogyasztása a jó mód jele, ezért ez megtisztelő; és ennek megfelelően, a szükséges mennyiség és minőség fogyasztás elmulasztása az alsóbbrendűség és az érdemtelenység jeleként jelenik meg” (Veblen, 1899).⁶²

Az újjgazdagokkal persze sokan akartak lépést tartani, egyrészt mert ezen „látványos” fogyasztás rájuk rossz fényt vetett, másrészt pedig az emberek tudták, hogy ők is közülük kerültek ki, ugyanabból az 'egy és oszthatatlan szocialista társadalmi osztályból' származtak. Az irigység, amelyet az újjgazdagok új javaikkal kiváltottak, egyeseket hasonló vásárlásokra sarkallt, míg másokból győőletet váltott ki. Azok, akik megpróbáltak lépést tartani, gyakran olyan vásárlási döntéseket hoztak, amelyek meghaladták anyagi lehetőségeiket, vagy legalábbis megakadályozták őket abban, hogy jövedelmük egy részét életük más részeinek javítására fordítsák.⁶³ Már több mint egy évszázaddal ezelőtt Thorstein Veblen is megjegyezte, hogy a feltűnő fogyasztás pazarló és kollektív értelemben véve önkárosító. Hiszen, kiváltképpen olyan országokban, amelyekben amúgy is alacsony az infrastruktúra, öszzgazdasági szinten jelentős károkat okozhat a tisztán pozicionális javak fogyasztása, mivel jelentős forrásokat von el a fejlődéshez szükséges szektorokból (Valente, 2006).

A fogyasztás irigység vezérelte imitációja gyakran ahhoz is vezetett, hogy – mivel a piaczgazdasági verseny legális keretei között önerejükben képtelenek voltak elállítani az általuk óhajtott materiális javakat, ezért – szélsőséges esetekben – illegális tevékenységekbe, korrupciós ügyletekbe fogtak. Megkísérelték kijátszani a rendszert és megpróbáltak könnyen meggazdagodni, illetve kétes alapokon nyugvó hírnevet kovácsolni maguknak.

⁶¹ Azok, akik bizonytalannak érzik az identitásukat, hajlamosak a feltűnő fogyasztásra (vásárlásra) azért, hogy pótolják a személyes hiányosságait (Earl, 1990, 738. old.).

⁶² Idézi Friedman (2005).

⁶³ A posztoszocialista országokban mindennapos látvány az, hogy akár az átlagnál is rosszabb életkörülmények között élők emberek az átlagnál is sokkal jobb autókkal járnak. Ezekben a társadalmakban a mai napig is kísért ez a hatás, például Magyarországon így vált a legszegényebb rétegek státuszszimbólumává a mobiltelefon.

Azok, akik úgy vélték, hogy képtelenek felvenni a versenyt az úgazdagokkal és követekkel, vagy azok sikereit különböző külső okokra – például szerencsére – vezették vissza,⁶⁴ gyűlölettel viseltettek a társadalom minden olyan tagja iránt, akinek több jutott, mint nekik. A gyűlöletben manifesztálódott irigység a legkülönbözőbb következményekkel járt. Többek között olyan politikai következményekkel, amelyek most már az új viszonyok között is kiemelt társadalmi és gazdasági problémává tették az irigységet. Egyre nagyobb számban jelentek meg az olyan szavazók, akiknek egyetlen motivációja a náluk látszólag vagy valóban jobban teljesítő politikai eszközökön keresztül ellehetetlenítése. Továbbá kialakult egy nagyon széles, állandó, a demokráciából kiábrándult nem szavazó réteg. Mivel ezek az emberek úgy vélik, hogy a társadalmi pozíciójuk javításához szükséges materiális háttér önmagában való elteremtése lehetetlen, ezért többségük le is mondott az ilyen típusú erőfeszítésekről. Az irigység számukra gazdasági értelemben vett bűnítő hatással volt. Kiábrándultságuk legfőbb jele pedig az, hogy társadalmi értelemben is bűnítő hatás érte őket, melynek következtében a számukra még lehetőségeket biztosítható demokratikus eszközöknek is hátat fordítottak.

Az irigység tehát egyfajta érzelmi korlátként (lásd „irigységkorlát”: Schoeck, 1966) emelkedett a piacgazdaság és a demokrácia kialakulásának útjába. Az emberek érthető módon nehezen viselték relatív társadalmi pozícióik erodálódását, de igazán fájdalmasnak sokuknak maga az irigység tette ezt a folyamatot. Mivel „az irigykedő emberek inkább jobbak akarnak lenni, mintsem jobban akarnának élni”⁶⁵ (Goel és Thakor, 2005), számukra a relatív társadalmi pozíciójuk fontosabb, mint az abszolút jövedelmük. Ezt támasztja alá Solnick és Hemenway (1998) felmérésének eredménye is, mely szerint „általában az emberek elutasítják annak lehetőségét, hogy gazdagabbá váljanak, ha ez azzal jár, hogy csökken a relatív pozíciójuk a társadalomban. Az olyan politikától, amely abszolút mértékben növeli, de relatív mértékben csökkenti a jövedelmüket, nem fogják úgy érezni, hogy jobban élnek”.

A társas összehasonlítás következtében elálló irigységet, és az abból fakadó pszichés terhet az abszolút jólétben (a jövedelemben) beállt pozitív változás nem tudta kellő mértékben kompenzálni. Az emberek, mint bárhol a világon, legalább annyira

⁶⁴ Rotter (1966, Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, vol. 80.) elmélete szerint (External Locus of Control): „azok, akik úgy vélekednek, hogy másoknak a sors vagy szerencse határozza meg a végzetüket, sokkal kevesebb alkalommal keresnek aktívan nyereségszerzésre alkalmas lehetőségeket” (Idézi: Earl, 1990, 738. old.)

⁶⁵ A fordítás nehezen adja vissza az angol nyelv szellemes megfogalmazását: „Envious agents want to be better more than they want to be better off.”

fontosnak tartották (tartják) a társadalomban elfoglalt relatív pozíciójukat, mint jövedelmük abszolút mértékét, talán a szocialista világnak és a már amúgy is meglévő irigység kultúrájának köszönhetően akár még sokkal jobban is.

A pozicionális megfontolásokon alapuló irigység továbbá negatív befolyással volt az általános bizalomszintre is, amely csökkentette az emberek hajlandóságát a kölcsönösen elnyitott kooperációs helyzetekben való részvételre. Az „én is lehettem volna” típusú helyzetértékelés frusztrációhoz, boldogtalansághoz és beletörődéshez vezethet. Az, hogy az egyén nem képes utolérni a referenciacsoportot, nemcsak a referenciacsoport iránt érzett bizalmat csökkenti, de a többi állampolgár felé irányuló általános bizalmat és az igazságosság érzékelt szintjét is egyaránt csökkenti (Fischer és Torgler, 2006).

Stenning (2004) a lengyelországi Nowa Hutában⁶⁶ készített interjúiból kiderül, hogy az emberek milyen következményeket tulajdonítanak az újfajta munkavégzési formák megjelenésének a poszt szocialista régiókban. A felmérése megállapításai szerint ezek következők: a növekvő bizonytalanság, a munkahely elvesztésétől való félelem, a növekvő nyomás – amely miatt egyre több időt és energiát kell munkára áldozni –, ezáltal a családi és a társadalmi élet felmorzsolódása. A megkérdezettek szerint a mai munkalehetőségek ritkán teremtik meg egy család fenntartásához szükséges anyagi alapot, amely már így is minimális szintre korlátozódik: az alacsony bérszint és a foglalkoztatottság bizonytalansága szűkíti a napi megélhetéshez alapvetően szükséges dolgok körét, visszaszorul a társadalmi életben és az egyre inkább kereskedelmi szemléletű kulturális életben való részvétel. Az anyagi helyzet romlásának megfogalmazása mellett fokozott hangsúlyt kaptak a személyes kapcsolatok minőségének a romlásáról szóló vélemények is, amelynek alapvető okaiként a munkahelyi félelem mellett az irigységet jelölték meg a megkérdezettek. Emiatt a munka körül kialakult társadalmi élet felbomlása figyelhető meg, amelynek következtében a szélesebb körű társadalmi megmozdulásban való részvételtől vonakodó emberek egyre inkább visszavonulnak az otthonaikba (Stenning, 2004). Az emberek elidegenedése egymástól és a közösségi élettől, a sikeresek megvetése és minden pozitív változásra való irigység politikai értelemben is veszélyeket rejt magában.

Érdekes megfigyelni, mint ahogy a legtöbb poszt szocialista országra jellemző, az Egyesült Államokban is megfigyelhető, hogy a társadalom többségének jövedelme

⁶⁶ Krakkó egyik kerülete, a lengyel kommunista rezsim alatt munkásváros, amely a krakkói fémmű körül épült

alacsonyabb az átlagjövedelemnél. Ha hasonlóan a posztszocialista országokhoz, az USA-ban is az irigység motiválná a társadalom meghatározó részét, akkor kézenfekvő lenne feltenni a kérdést, ahogy azt Beckman és Zheng (2006) is teszi, hogy: miért van az, hogy az USA-ban mégsem olyan politikai erők kerülnek hatalomra, akik a demokratikus folyamat kihasználásával (adókkal) újraosztják a gazdagok jövedelmét? Vagyis a kisebb jövedelmű többség miért nem szavaz a saját rövid távú érdekeinek megfelelően?

A jelenség indokaiként a szerzők több, az irodalomban előforduló lehetséges választ is felsorolnak. Ezek szerint az egyik ok az lehet, hogy a közepes jövedelemmel rendelkezők hosszabb távon azzal számolnak, hogy ők is bejuthatnak a magasabb jövedelműek táborába (Benabou és Ok, 2001). Egy másik megközelítés szerint a mobilitási lehetőségek meggyőzik a munkásokat arról, hogy az erőfeszítés jutalommal jár. Így a munkások ellenzik az adóemelést, mert az csökkentené az erőfeszítés megtérülésének határrátáját (Piketty, 1995). Putterman (1997) egy listába szedte a lehetséges tényezőket, és becslést is adott a különböző faktorok súlyára. Ezek szerint: (1) abban való hit, hogy a újraelosztás valamiféleképpen csökkenti a növekedést (35 százalék); (2) abban való hit, hogy a vagyon legitim módon keletkezett (20 százalék); (3) a politikai folyamatok gazdagok általi befolyásolása (15 százalék); (4) a gazdagok arányaiban nagyobb részvétele a politikában (10 százalék); (5) a meggazdagodás álma (10 százalék); (6) helyi történelem és társadalmi mozgalmak (10 százalék).

Magyarországon és a többi posztszocialista országban az imént említett lehetőségek javarészt nem állnak fenn. A gazdasági rendszerek közötti tranzíció (rendszer váltás) komoly elosztási dilemmákhoz, számos vélt vagy valós igazságtalansághoz vezetett. Az egyenlőség kultusza illetve a hiánygazdaság jó táptalajnak bizonyult az irigység kialakulásához, majd egyesek meggazdagodása tovább tüzelte az irigységet és az abból fakadó kiábrándultságot illetve gazdasági apátiát.⁶⁷ A társadalom jelentős részének nincs esélye (vagy legalábbis azt hiszi, hogy nincs esélye) arra, hogy a felsőbb jövedelemszintre felküzdje magát, és egyre kevesebben hisznek abban, hogy tisztességes munkával bejuthatnak a magasabb jövedelműek táborába. Sokan úgy érzik, hogy a magasabb jövedelműek eleve nem tisztességes munkával jutottak fel abba a pozícióba. Ez szintén egyrészt erősíti az ellenszenvet a tehetősök ellen, másrészt az erőfeszítés csökkenéséhez vezet. Továbbá a mobilitás lehetősége

⁶⁷ Lásd fentebb: Hirschman 'alagút-effektus' magyarázatát.

igen kicsi; ezt mutatja az is, hogy aki valóban többet akar, az csak egy másik országban látja ennek megvalósulásának lehetőséget (lásd nagyszámú EU-s munkavállalás).

A posztoszocialista társadalmakban a lakosság többsége napjainkban már kiábrándultan tekint vissza a korábbi változásokra. Annak ellenére, hogy többségük sokkal több dolgot engedhet meg magának, mint azelőtt, a nyugaton tapasztalt jólét és az azzal járó pozitív életszemlélet alig-alig fedezhet fel ezekben az országokban. Úgy tűnik, hogy a szocialista korszak által örökölt hagyott „irigységkultúra”⁶⁸ és annak számos negatív következményei bénító ölelésben tartják mind a posztoszocialista társadalmakat, mind pedig a gazdaságokat. Talán éppen az ’irigységkorlát’ (Shoeck, 1966) az egyik legfőbb oka annak, hogy az alacsony bizalmi szintű gazdaságok (Fukuyama, 1995) képtelenek a nagyobb gazdasági fejlődéshez és a gazdasági hatékonysághoz szükséges magasabb bizalmi szint elérésére. Az irigység oly mértékben erodálja az emberi viszonyokat, hogy a gazdasági fejlődéshez Fukuyama által elengedhetetlennek tartott bizalom képtelen természetesen úton megérkezni. Ebben a helyzetben a politika illetve a gazdaságpolitika szerepének jelentősége hatványozottan jelentkezik. Az irigység alapú társadalmakban és gazdaságokban mások a viszonyok és a játékszabályok, mint például az Egyesült Államokban, ahol mások sikerei inkább új távlatokat nyitnak meg az átlagember számára, semmint negatív érzéseket, sőt mi több destruktív viselkedésmódokat generálnak. A társadalom számára tehát értékes, ha hajlandóak vagyunk mások sikerét tolerálni. Frank (1988, 121. old.)⁶⁹ ezzel összefüggésben a következőre mutat rá: „A Nyugat ipari gazdaságainak robbanásszerű fejlődése nem kis mértékben eredménye annak az általánosan elfogadott kulturális felfogásnak, amely szerint a relatív pozíciókkal kapcsolatos aggodalmak egyszerre nem legitimek. Ez nem azt jelenti, hogy a kapitalista társadalmakban az emberek sosem szenvednek az irigységtől, vagy neheztelnek, ha egy ismerősnek sikerül egy lépcsőfokkal feljebb jutni. Csupán annyit jelent, hogy az ilyen érzést sosem tekintették legitim alapnak mások lehetőségeinek korlátozására.”

Gordon (1996) megállapítása szerint: „Az irigység menedzsmentje elkerülhetetlenül politikai természetű”. A gazdasági interakciókról szóló közgazdasági gondolkodásban két jól ismert nézet áll egymással szemben. Az egyik fenntartja, hogy az egyenlőtlenség

⁶⁸Az irigységkultúra egy olyan közeg, ahol mások sikerei, gyarapodása az emberekből nem a versenyszellemet, a saját teljesítményük növelésének szándékát váltja ki első sorban, hanem mások sikereinek leszólását, munkájuk sabotálását, szélsőséges esetben pedig az irigylelt személyben vagy annak tulajdonában tett károkozáshoz vezet.

⁶⁹ Idézi Axelrod (2000).

az igazságtalanság eredménye, míg a másik mellett érvel, hogy az egyenl tlenségek elkerülhetetlenek.

A szocialisták megpróbálnak progresszív adózást el írni, hogy csökkentsék az egyenl tlenséget, amit az irigység gyökerének tekintenek (Gordon, 1996). Ugyanakkor a szocialisták kísérlete, hogy a szegények segítése ürügyén újraosszák a forrásokat a gazdagoktól a kevésbé szerencsésekhez, gyakran nem más, mint a gazdagok büntetése.

A másik oldalon a konzervatívok az elkerülhetetlen különbségek szemszögéb l nézve javasolják a versengést és az egyenl tlenség racionalizálását mint módszert az irigység csökkentésére (Gordon, 1996). Gordon felhívja a figyelmet arra, hogy a görögök a szerencse szempontjából magyarázták a sikert, a római katolikusok Isten akaratából, míg a protestánsok a munkaerkölcs szempontjából. A modern nyugati társadalmakban ezek a racionalizációk mind megtalálhatók, míg a posztoszocialista államokban talán pont ezek a befolyásoló mechanizmusok hiányoznak a legf képpen.

A társadalmilag legfenyeget bb fejlemény a rendszerváltó szocialista országok számára az, hogy a nyugati fogyasztói társadalmak mintáját átvéve az irigységet a fogyasztás irányába terelik. Míg Amerikában az 1900-as évek elején, ahogy Matt (2003) érvel, számos hozzászóló szakember úgy vélte, hogy a gazdagok irigyléséb l és utánzásából fakadó többletfogyasztás társadalmi el rehaladást hozott társadalmi destrukció helyett, addig a posztoszocialista országokban ennek a folyamatnak az ellenkez je látszik kialakulni. Míg a tengerentúlon a luxusfogyasztás megnövelte az emberek életszínvonalát és gazdasági növekedéshez vezetett (Matt, 2003), addig a rendszerváltó országokban az irigység társadalmi és a morális veszélyei túlsúlyba kerültek.⁷⁰ Ennek oka egyrészt l abban a makrogazdasági tényben keresend , mely szerint míg az Egyesült Államok els sorban a hazai piacára termel, addig a rendszerváltó országok alapvet en exportorientált gazdaságok, miközben a szükséges termékek többségét külföldr l szerzik be, ezért a bels fogyasztás náluk nem fokozza a gazdasági növekedést számottev en. Másfel l pedig az okok a megfelelő irigységkorlátozó társadalmi intézmények és mechanizmusok hiányában, a jövedelmek növekedésének alacsony szintjében – és így a luxusfogyasztás lehet ségének korlátozottságában –, továbbá az eleve magasabb szint társadalmi irigységben keresend k. Így szinte bizonyosnak t nük, hogy ezekben az országokban a fogyasztás

⁷⁰ Meg kell jegyezni, hogy még Amerikában is mind a mai napig folyik a vita arról, hogy valóban ellensúlyozza-e a luxusfogyasztásból adódó életszínvonal-növekedés és a gazdasági növekedés az irigységalapú fogyasztás társadalmilag és morálisan destruktív hatásait.

megnövekedése nem az amerikai típusú gazdasági fellendüléshez vezetett és fog vezetni, viszont annál inkább fennáll annak a veszélye, hogy ennek folyományaként tovább folytatódik a posztszocialista országokra jellemző társadalmi és morális hanyatlás, amelynek következtében várhatóan tovább csökken a kooperációs hajlandóság és az általános bizalom szintje is.

IV. 3. Irigység a munkahelyen⁷¹

Az irigység megjelenésének lehetősége a személyes és a szakmai életünkben is fokozott mértékben fennáll. Ennek oka többek között a növekvő személyi és szakmai elvárásokban kereshető, amely felelős azért, hogy sok ember a hosszú távú céljait egyre kevésbé látja megvalósíthatónak, egyre távolabb kerül a saját kitűzött céljaitól. A mindennapos terhelés miatt a célok elhalványodnak, a jövő bizonytalanná válik, de a kételkedés még az eddig elért eredményekre is kiterjed. A manager vezetés a túlélésért és az elismerésért egészségtelen versenyre sarkallja az embereket. A győztesek ki vannak téve az irigyeknek, akik csalódottak, dühösek és frusztráltak az elismerés és a megbecsülés hiánya miatt. Ez az érzés fokozódhat, az irigység egyre erősödhet, a személyes ambíciók megghiúsulásával pedig sokan megszállottá válnak, és azért küzdenek, hogy elnyerjék azt, ami másnak van, és a munkahely erre kiváló táptalajt, illetve „harcteret” biztosít számukra. Egy felfokozott versenyhelyzetben vesztesnek lenni tehát sokkal nagyobb eséllyel hozhatja felszínre az irigység érzését is. Az irigységnek komoly hatásai lehetnek a munkahelyen, és ezek a következmények magukban foglalják a megemelkedett szintű stresszt, pletykálást, hatékonytalanságot, tettlegességet, szabotázszt⁷² és munkaerő-fluktuációt (Dogan és Vecchio, 2001).

Az általánosan elfogadott felfogás szerint a piac és az abból fakadó anonimitás mérséklék a társas preferenciákat. Viszont a munkahelyi tranzakciók nagy része pont az anonimitás hiányában különbözik a piaci tranzakcióktól. Továbbá a munkahelyi tranzakciók gyakran nem materiálisak jellegűek, hanem annál inkább

⁷¹ Ebben a fejezetben több olyan bekezdés is megtalálható, amelyek részét képezték egy a dolgozat szerzője által írott munkaanyagnak és ennek folyományaként egy korábban társszerzővel együtt publikált cikkben már megjelentek: Hámori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda – Tóth László (2007b): A vállalatban belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. Vezetéstudomány, 11. sz. Október.

⁷² Lásd Mui (1995).

(szociál)pszichológiai természetek,⁷³ és ezért sokkal jobban érvényesülnek a társas preferenciák hatásai a tranzakciókban, mint a piacon, főként ha hiányoznak a megfelelő intézményi korlátok.

Az iménti megállapításokra alapozott empirikus kutatások bizonyítják, hogy a társas összehasonlítás és az eredményeként elálló irigység sokkal hangsúlyosabb a vállalatban belül az alkalmazottak, mint a piacon egymással interakcióba lépő egyének között (Bartling és Siemens, 2006). A szervezetben belüli teljesítmény-összehasonlítás igen gyakori a legtöbb vállalatnál. Egyrészt a menedzserek rutinszerűen összemérik a különböző alkalmazottak teljesítményét, másrészt pedig maguk a munkavállalók is gyakran összevetik eredményeiket egymáséval. Az ilyen egybevetések különböző érzelmeket válthatnak ki az aktorokból attól függően, hogy az összemérés eredményeként az adott egyén teljesítménye pozitív vagy negatív fénybe kerül.

A társas összehasonlítás elmélete (Festinger, 1954) szerint objektív mércék hiányában az emberek csak másokhoz viszonyítva képesek önmaguk felbecslésére és értékelésére. Az ilyen társas összehasonlítás egyik érzelmi mellékterméke gyakran éppen maga az irigység. Ha az összehasonlítás eredményeként az adott aktort egy számára fontos dimenzió mentén egy másik személy túlteljesíti egy adott versenyhelyzetben, akkor nagy az esélye annak, hogy a kiváltott érzelem az irigység lesz.⁷⁴ Akerlof és Yellen (1988) a következőképpen fogalmaz ezzel kapcsolatban: „[...] a piactérrel ellentétben, ahol a kereskedőnek kevés személyes kontaktusuk van, a munkahelyen, ahol közelebb vannak a személyes kontaktusok, más érzelmek – mint az „igazságosság iránti aggodalom”, pejoratívan 'irigység'⁷⁵ – szintén fontosak.”

⁷³ Ha két kolléga közül az egyik új frizurával jelenik meg a munkahelyén, ráadásul többen tetszésüket nyilvánítják, akkor könnyen az egésznapos közös munkájukra is rányomhatja a bélyegét, ha ez irigységet vált ki a másik kollégában belőle. Más szóval, két munkatárs egymásra való irigysége manifesztálódhat például abban, hogy a munkavégzésükhöz szükséges információkat nem osztják meg egymással és így mindkettőjük munkájának hatékonysága csökken.

⁷⁴ Milton Friedman (1962, 166. old. - idézi Bedeian, 1995) egy példán keresztül tesz különbséget a másik sikere következtében érzett irigység és azon irigység között, amely egy az aktor számára fontos dimenzió mentén alakul ki: „Ha egy egyetemi tanár kollégája egy nyereményjátékon megüti a főt nyereményt, akkor bár irigyelni fogja őt, de igen kicsi az esélye annak, hogy bármilyen rosszindulattal viseltessen iránta, vagy hogy úgy érezze, valamilyen jogtalanság érte őt. De ha a kollégája akár csak egy kisebb béremelést is kap, amely az illető fizetése fölé emeli a kollégájának a bérét, a professzor sokkal nagyobb eséllyel lesz bosszús.”

⁷⁵ Akerlof és Yellen a 'jealousy' kifejezést használják.

IV. 3. 1. Vállalaton belüli verseny következményei

IV. 3. 1. 1. A vállalaton belüli verseny tétje

A vállalaton belül általában a magasabb jövedelemért és/vagy a jobb státuszért, illetve a velük járó presztízs megszerzése miatt folyik a verseny. Ha például az egyéni alkalmazott jóléte negatívan függ mások bérétől, akkor minden béremelés irigységexternáliához fog vezetni, amely csökkenti a többiek jólétét (Calmfors, 1993). Ilyen esetekben az egyének a magas fizetéseket már nem a túlélési értékükért becsülik, hanem annál inkább a versenyben elért sikereiket szimbolizáló bizonyítékokként.

Ezen megfigyelés okainak gyökerei valahol a társadalmi cserekapcsolatok mélyén húzódó kölcsönös függésben keresendők. Mivel a társadalmi és a gazdasági tranzakciók többsége az aktorok szempontjából alapvetően vegyes motivációjú struktúrával rendelkezik, – vagyis az érintettek érdekei részben egyezők, részben ellentétesek –, Blau (1964) szerint általában a társadalmi cserekapcsolatok mélyén húzódó kölcsönös függés mindkét alapvető formája megjelenik bennük: az egyik az együttműködés formája, amelynek alapja a csere kapcsán elérhető kölcsönös előny, a másik pedig a versengés formája, amely a közvetlen cserében rejlő érdekellentétet tükrözi. Például ez kétféleképpen jelenik meg a cserefolyamatok során, ahol mindkét fél jobban jár a cserével, mint anélkül járna, ugyanakkor az aktorok nyeresége fordított arányban áll azzal, amit egyikük a másiknak ad (Molm et al., 2006).

Ha feltételezzük, hogy az emberek jóléte csak a saját anyagi forrásaik mennyiségétől függ, akkor az olyan elosztás, ami paretoi értelemben hatékony a materiális források szintjén, az egyben Pareto-hatékony lenne a jólét szintjén is. Ezzel szemben Hansson (2004) érvelése szerint ha elfogadjuk, hogy az embereknek társas preferenciáik is vannak, más szóval az egyének jólétének megítélésére hat mások anyagi forrásainak mennyisége, akkor a paretoi értelemben hatékony elosztás a két szinten már nem esik egybe.

Solnick és Hemenway (1998) több példát és empirikus kutatást is felsorol ennek alátámasztására. Elsőként Frank (1985) érvelését idézik, aki szerint ha valakinek a közeli munkatársai mind évi 50000 dollárt keresnek, akkor igen nagy az esélye annak, hogy nem lesz megelégedve a saját materiális életszínvonalával akkor, ha csak 40000 dollárt keres. Viszont, ha ugyanennek a személynek a munkatársai mind csak 30000

dollárt keresnek, akkor saját bére megelégedéssel töltene el. Valóban lehetséges, hogy anélkül, hogy megváltozott volna a jövedelme, a másokkal való összehasonlítás miatt másképpen ítéli meg annak értékét? Pszichológusok empirikusan bizonyítékot is találtak erre a megfigyelésre. Tversky és Griffen (1991)⁷⁶ a jelenséget vizsgálva a következő alternatívát vázolták fel a kísérleti személyeknek: melyik munkahelyet választanák, ha „A” Magazinnál 35000 dollárt keresnének és a kollégáik mind 38000 dollárt, vagy „B” Magazinnál, ahol a fizetésük 33000 dollár lenne, de a többiek csak 30000 dollárt vihetnének haza. Az egyik kísérleti csoportban a résztvevők 85%-a az „A” Magazint választotta, ahogy az a racionális döntések elmélete jóslná. Viszont egy másik csoportban a kísérleti személyek 64%-a gondolta úgy, hogy a „B” Magazinnál lenne boldogabb. Solnick és Hemenway (1998) saját kérdőív kutatásukban azt találták, hogy a megkérdezettek fele egy olyan szituációt preferálna, ahol bár 50%-kal kevesebb lenne a reáljövedelmük, a relatív jövedelemszintjük magas lenne. Ezekből a kísérletekből úgy tűnik tehát, hogy mind az abszolút, mind pedig a relatív jövedelem fontos az emberek számára.

Egy gondolat erejéig térjünk vissza Rawls igazságos elosztással kapcsolatos elméletére, mely szerint az teljesen ésszerű, hogy az embereket foglalkoztatja a saját jövedelmük mennyisége, a házuk vagy autójuk mérete, viszont azt ki kell zárni, hogy másokhoz mérjék ezeket. A kérdés az, hogy valóban helyes cél-e teljesen kizárni az egymással való összehasonlítást segítségét, hiszen mások fogyasztása akár fontos befolyással lehet a mi jólétünkre is. Az iménti kísérletekben leírt példák esetében valóban teljesen ésszerűtlen, hogy valaki abszolút értelemben kevesebbet keressen, de relatíve viszont többet, illetve a „B” magazinnál való munkát preferálja az „A” helyett?

A rawlsi megközelítés szerint a döntéshozóknak a „tudatlanság fátyla” mögött kell meghozniuk az elosztási döntéseiket. A tudatlanság fátylának az a szerepe, hogy a döntéshozó ne lehessen tisztában azzal, hogy milyen előnyökkel és hátrányokkal rendelkezik a többiekhez képest, és ne ismerhesse relatív pozícióját a társadalomban. Vagyis azon eseteket zárjuk ki, amelyek megengedik az embereknek, hogy előítéleteikből vezettessék magukat. Tulajdonképpen tehát, ha például én irigylem „X” kollégámat, és döntenem kell, hogy „X” és „Y” kolléga között miként lehet igazságosan elosztani adott forrásokat, akkor ne legyen segítségem „X” kollégámat az

⁷⁶ Idézi Solnick és Hemenway (1998).

irigységem alapján büntetni az elosztási döntés során, és hasonlóan „Y” munkatárs se érezzen irigységet „X” munkatárs által elnyert források miatt.

Rawls feltételrendszere szerint semmi sem legitimálja, hogy én mint döntéshozó azzal foglalkozzak, hogy „X” kolléga mennyit keres „Y” kollégához képest. Viszont ahogy Heath (2006) kiemeli, annak lehet ségét kizárni, hogy „X” kolléga jövedelmét a sajátoméhoz mérjem már jóval problémásabb, hiszen míg az első esetben könnyen magyarázható, hogy semmi közöm sincs hozzá, addig a második esetben ez már jóval nehezebb feladat. Ennek oka pedig az, hogy a jövedelem relatív mennyiségének jelentős hatása lehet az általam elérni kívánt életminőségre, amikor például ugyanazért a házáért, termékért vagy szolgáltatásért licitálunk „X” kollégával. Ennek fényében már közel sem tűnik ésszerűtlennek, hogy a „B” magazinnál akarok inkább dolgozni. Sőt azok, akik úgy, ahogy a homo oeconomicus modell jóslja, az „A” magazint választanák, tulajdonképpen „valamelyest egyéni sajátossággal bíró preferenciákkal rendelkeznek és tulajdonképpen félreértik, hogy miként is működik a társadalom valójában” (Heath, 2006). A jó élethez szükséges legtöbb összetevőnek, ahogy Joseph Heath érvel, alapvetően versenystruktúrája van. Aki többet keres, azt a házat veheti meg, amelyikre vágyik, olyan privilégiumokhoz juthat, amelyek mások nem engedhetnek meg maguknak, de még a szexuális partnerek és potenciális házastársak köre is szélesebb, mint az átlagon aluli jövedelemmel rendelkezőknek. Talán az oktatás területe a legklasszikusabb példája az ilyen típusú, pénz által vásárolható, a későbbiekben viszont igen jelentős jólétjavító lehetőségeknek. Akiknek szülei kevesebb jövedelemmel rendelkeznek, azok mások „oktatási fogyasztásának” eredményeként előálló externália miatt kiszorulnak ezekből a lehetőségekből, hiszen azoknak, akiknek szülei nagyobb összeget tudnak az oktatásukra áldozni, jóval nagyobb eséllyel indulnak a legjobb oktatási intézményekbe való bejutásért folyó versenyben. A lényeg tehát az, hogy azáltal, hogy többet tudunk fizetni a számunkra fontos dolgokért, nemcsak azt jelenti, hogy arányosan többet kapunk belőlük, hanem gyakran azt is jelenti, hogy akár aránytalanul nagyobb mértékben részesülhetünk minőségileg kiváló javakból azért, mert az egyén nagyobb számú versenyszituációt képes megnyerni (Heath, 2006).

IV. 3. 1. 2. A vállalaton belüli verseny pozitív és negatív hatásai

A munkavállalók közötti versenynek mind az egyén, mind pedig a vállalat szempontjából több elnye is van. Gordon (1999) a következőket emeli ki, mint a

verseny alapvetően elnyő hatásait a vállalati kontextusban. Egyrészt a verseny egyfajta szűrőként működik és elmozdítja azokat a tehetségtelen, lelkiismeretlen és szociális felelősségtudat nélküli embereket, akik valamilyen privilegizált és tekintélykövetel pozícióban vannak. Másrészt a verseny elülteti az elégedetlenség csíráit az önmagukkal megelégedetteknél és azoknál, akik többnyire csak saját magukkal foglalkoznak. Továbbá a verseny megtanítja az embereket arra, hogy miként kezeljék a sikert és a kudarcot, illetve arra, hogy realisabb célokat töltsenek ki maguknak, hogy vágyaik és törekvéseik arányban legyenek a lehetőségeikkel és a képességeikkel.

Természetesen a vállalaton belüli versenynek lehetnek negatív következményei is. A vállalat szempontjából talán legjelentősebb negatív hatás az, hogy a munkavállalók az egymás közötti versengésben szem előtt tévesztik a közös vállalati célokat, és kiváltképpen negatív hatása van ennek, ha azok egy adott helyzetben konfliktusban vannak saját pillanatnyi önös érdekeikkel. Emellett a munkatársakkal való versengés sok olyan energiát is felemészt az alkalmazottak részéről, amelyek a cég hatékonyabb működéséhez vezetnének, ha a vállalati cél érdekében lennének mozgósítva. Commons (1934)⁷⁷ amellett érvel, hogy az újabb és újabb verseny egy bizonyos pontig emeli a gazdasági hatékonyságot, aztán már nem működik tovább, mert az ember a növekvő verseny által ránehezedő túlélési követelménnyel már sem mentálisan, sem fizikailag nem képes megbirkózni. Az ilyen egyensúlyvesztés összetevői a túlzott szenvedély felhalmozódása (különböző érzelmileg motivált megnyilvánulások és kitörések, illetve érzelemalapú cselekedetek gyakoribb előfordulása), az olyan rosszul alkalmazkodó és antiszociális viselkedés, mint a tisztességtelen versenymódszerek (mint az opportunizmus és a csalás), az erőszakos beavatkozások kísérlete, valamint a működő gazdaság hatékonyságának általános csökkenése (Kaufman, 1999). Az iménti jelenségek mögött intuíciónk gyakran az irigység motiváló hatását sejti.

A versenynek vannak olyan típusai, amelyek morálisan elítélendők. Ezek a versenyszituációk olyan veszteségekkel járnak, amelyek pusztítóan hatnak az egyén méltóságára, míg a nyereség mértéke relatíve kisebb, vagy kevésbé meghatározó a győztesek szempontjából. Vannak tragikusnak nevezhető versenyszituációk is, amikor olyanok versenyeznek egymással, akiknek elkeseredetten szükségük van a győzelemre azért, hogy megőrizzék az önérzetüket. Természetesen a versenynek van olyan formája

⁷⁷ Idézi Kaufman (1999).

is, amely egyik versenyző felet sem károsítja, de közben mindegyiknek növeli az önbecsülését (Gordon, 1999).

Az alkalmazottak közötti verseny tehát egy kétélű fegyver. Egyrészt a túlzott versengés súlyos károkat okozhat a vállalatnak, nemcsak azért, mert a munkavállalók energiájuk és munkaidejük meghatározó részét az egymással való rivalizálásra pazarolják, hanem azért is, mert az ilyen típusú versenyben az egyének hajlamosak megfedkezni a játékszabályokról is. Más szóval a győzelem érdekében, például egy bizonyos kollégával vívott párharcban való – akár pillanatnyi – felülkerekedés céljából olyan destruktív cselekedetekre is ragadtatják magukat, amelyek az adott versenytárs mellett az egész kollektívát, de még a vállalat gazdasági eredményét és hatékonyságát is csökkenthetik.

Másrészt ha megfelelően jutalmazza a verseny által motivált teljesítménynövekedést, az még nagyobb intenzitásra sarkallhatja mind a győztest, mind pedig az adott versenyszituációban alulmaradtakat. A győztes értelemszerűen pozitív visszajelzést kap az erőfeszítéseivel kapcsolatban, ami további hasonló teljesítményre fogja motiválni. Míg ha a versenyben pillanatnyilag legyőztek továbbra is nyitottnak látják a lehetőséget arra, hogy egy „következő fordulóban” újra jó eséllyel indulhatnak a versenyben, akkor az teljesítményükben is egyfajta növekedési tendenciára számíthatunk. Ennek a tendenciának a kiépülésében persze alapvető szerepet játszik, hogy a győztes milyen módszerekkel érte el a sikereit. Vajon a vállalatvezetők egy tisztességesen versenyző magatartást díjaztak? Ha ugyanis nem, akkor a többi munkavállaló egy része ugyanazokat vagy éppen még tisztességtelenebb módszereket fog alkalmazni a jövőben, más része pedig a továbbiakban egyszerűen nem fog részt venni a versenyben valamilyen etikai megfontolásból. Az eltérő jutalmazási rendszerek különböző módon állítják szembe a munkavállalókat, amikor egy adott cél érdekében versenyeztetik őket. A mások iránt érzett munkahelyi irigységgel kapcsolatos kutatásaiban Vecchio (2000, 2005) azt találta, hogy azok a jutalmazási sémák, amelyek „nulla végösszeg-játéknak” állítják be az adott versenyszituációt amellelt, hogy csökkentik a kooperációra való hajlandóságot és a társas asszimilációt, a megnövekedett versengés miatt sokkal nagyobb mértékben generálnak olyan negatív érzelmeket, mint az irigység.

További fontos eleme a vállalaton belüli hatékony versenykultúra kiépülésének, hogy az alulmaradtak számára mennyire marad nyitva az út a további versenyszituációkban való részvételre, illetve mennyire érzékelik úgy, hogy eséllyel

indulnak ezekben a szituációkban. Legegyszerűbb esete a belső versenynek az, amikor a vállalati menedzsment pénzjutalmakkal motiválja az alkalmazottakat. Tipikus példája ennek az értékesítés területe. A jövedelmért folyó verseny valamelyest leegyszerűsíti a versenyszituációkat, hiszen mérhetővé teszi egy adott teljesítmény jutalmazásának mértékét, és ez könnyebbé teszi az alkalmazottak számára annak felmérését, hogy egy adott teljesítménynövekedés mennyi haszonnal járhat. A státuszokért folyó harc során viszont sokkal kevésbé átlátható helyzetek állhatnak elő. Ilyen versenynél sokkal nagyobb az esélye annak, hogy a versengő felek nulla végösszeg vagy „győztes mindent visz” játékként fogják fel az adott szituációt, ahol az egyik fél győzelme csak a másik fél vagy felek kárára valósulhat meg. Az olyan helyzetekben, ahol a jövedelmért folyó harc nem jár együtt státuszbeli ugrással a ranglétrán, a verseny olyan motivációként jelenik meg, amely inkább az egyéni teljesítménynövelés vágyával kapcsolódik össze. Ezzel szemben a státuszért folyó harcban a verseny a győzelem iránti motivációval jár inkább együtt. Ennek a kétféle motivációnak meghatározó jelentősége van a vállalaton belüli versenyben.

A vállalaton belüli verseny minőségét és következményeit persze nemcsak a versenyterep tulajdonságai határozzák meg, hanem maguk az alkalmazottak is, és az diszpozícióik a versennyel kapcsolatban. A feladatorientált emberek hajlamosak kihívó ellenfelet vagy feladatot választani, amely tetemes erőfeszítést igényel részükről, hogy jó eredményt érjenek el. Egy erősen ellenfélrel szembevetett vereség kétféleképpen vezethet fokozott erőfeszítéshez. Első sorban tanulhatnak saját gyengeségükről egy bizonyos feladatban a társas összehasonlítás folyamatán keresztül, és annak irányába tehetnek erőfeszítéseket, hogy fejlesszék ezeket a jövőbeni versenyhelyzetekben. A vereség szintén lehet a fejlődési motiváció forrása, különösen, ha az ellenfél teljesítménye csak némileg jobb. Másrészt azok az emberek, akiknek a fő célja a versenyben a nyereség, hajlamosak gyengébb ellenfeleket vagy feladatokat választani. Ez kevésbé valószínű, hogy fejlődéshez vezetne, mert a nyereség minimális erőfeszítéssel is elérhető, ha az ellenfél kevesebbre képes. Az ilyen típusú versenyzők gyakran kérkednek és dicsekednek, hogy felhívják a figyelmet a győzelmeikre, ami a többiekben gyakran neheztelést vált ki. A két versenystílus közül a másokat referenciaként kezelő versenyzők nagyobb valószínűséggel ferdeítik el a versenyszabályokat, hogy győzelmet arassanak, mert a legfőbb céljuk a nyereség.

Továbbá a fokozott versenyben szorongás és bizonytalanság az ára annak, ha az ember másokhoz méri sikereit, ugyanis ezzel egy olyan taposómalomba kényszeríti

magát, amelyben az elégedettség mértéke attól függ, jobb tud-e lenni másoknál. Tehát sose tudja élvezni a valódi elégedettséget, hanem szorongásban és bizonytalanságban éli életét. Az ilyen személy saját értékeit annak függvényében kezdi szemlélni, hogy mennyivel jobb bizonyos dolgokban, mint sokan mások, és így mentálisan beteggé válik, ugyanis a mentális épséghez feltétel nélküli önbecsülés szükséges (Kohn, 1986).

A verseny hatása az egyéni és a vállalati hatékonyság növelésére függ tehát egyrészt az egyéni diszpozícióktól, másrészt pedig az intézményi kerettől, amely a versenyzők számára olyan versenyterepet biztosít, ahol a verseny tétje elég jelentős ahhoz, hogy nagyobb teljesítményre motiváljon, de nem „győztes mindent visz” jellegű, ahol nincsenek további helyezések, csak vesztesek.

Az emberek nagyon különbözően reagálnak az extrém versenyhelyzetekre, ahol a győztesek és a vesztesek között nagy a különbség, szemben a mérsékelt versenyszituációkkal, ahol ez a különbség jóval kisebb. Amikor a győztesek és a vesztesek között olyan nagy a különbség, hogy a vesztesek nem látják a lehetőséget arra, hogy ledolgozzák a hátrányukat, abban a pillanatban a barátságos rivalizálásnak az esélye megszűnik. Minél nagyobb csapásnak élik meg a vesztesek azt, ami velük történt, annál jobban fogja ez az élmény befolyásolni azt, ahogy magukról vélekednek. Az ilyen szituációk meggyőzik őket arról, hogy nemcsak hogy ők vesztek, de hogy ők egyben vesztesek is. Az identitásuk ilyen irányú veszélyeztetése magas szintű frusztrációhoz és agresszióhoz vezet, amellyel, hogy egyre elkeseredettebben próbálják – legalábbis rövidtávon – a szituációt a maguk javára fordítani (Gordon, 1999). A kudarcélmények tehát jelentősen befolyásolhatják saját önképünket, de egyben a versenyhez és a versenytársak való viszonyulásunkat.

IV. 3. 2. A magyar vállalatvezetők kudarcélményéhez való viszonya

Az irigységjelenség kialakulásának szempontjából talán az egyik legfontosabb kérdés az, hogy általában az emberek miként élik meg a verseny következtében elszenvedett kudarcaikat. Az empirikus vizsgálat következő kérdésében az interjúalanyokat arról kérdeztük, hogy vajon őket hogyan érinti, ha kudarcot vallanak, ha egy versenyhelyzetben alul maradnak, legyen az az üzleti életben vagy a magánéletben. A versenyhez való viszony, az iménti kérdésekben vizsgált mások

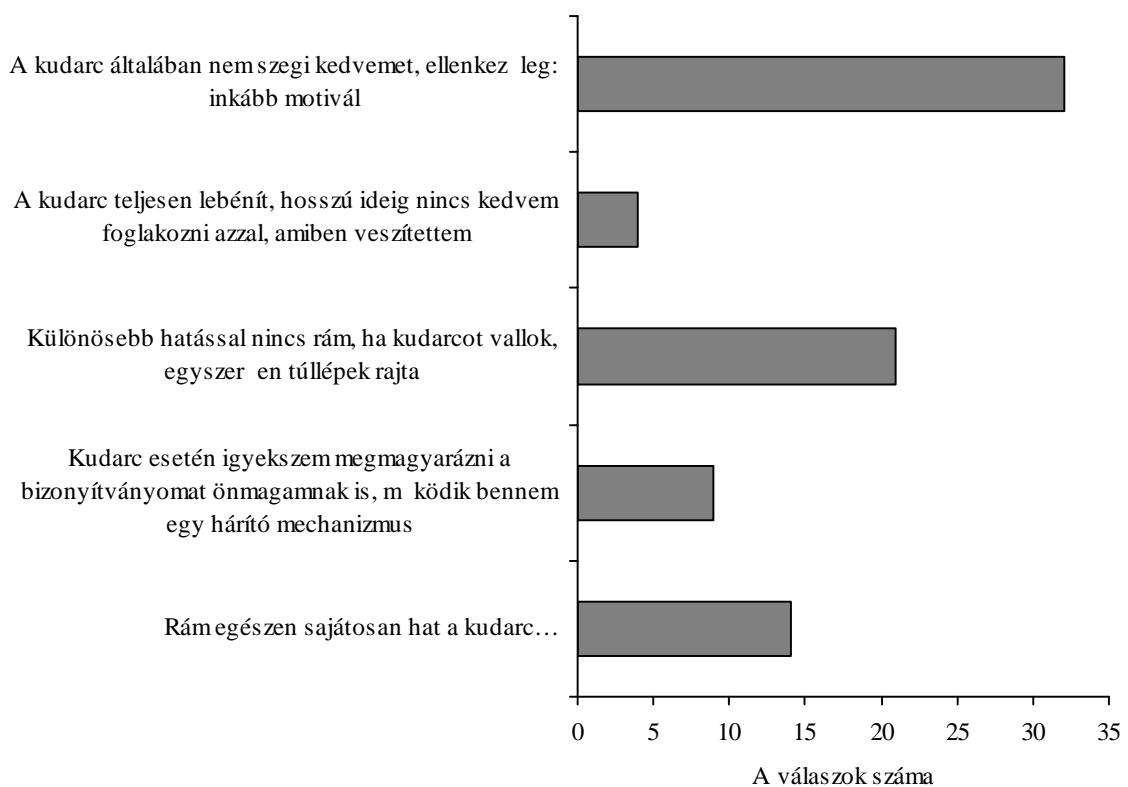
sikereihez és a sikeresekhez való viszonyulás, illetve a kudarc feldolgozásának módja alapvetően meghatározzák a verseny milyenségét és kimenetelének következményeit.

A kérdésfeltevésnél a következő hipotézis megértesítését kerestük:

H3: A magyar vállalatvezetők körében a versenyhelyzetben elszenvedett kudarcélmények alapvetően gyengítik a versenyszellemet, kisebb erőfeszítésre sarkallnak.

7. ábra

Miként élik meg a válaszadók a versenyhelyzetben elszenvedett kudarcokat



A válaszadók 40%-a állította magáról, hogy még keményebb munkára motiválja a kudarc.

Ebben az esetben is megvizsgáltuk a válaszok nemek (7. táblázat) és korosztályok (8. táblázat) szerinti eloszlását.

7. táblázat

A válaszok eloszlása nemek szerint arról a kérdésről, hogy miként élik meg a válaszadók a versenyhelyzetben elszenvedett kudarokat

| | Női Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|---|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| A kudarc általában nem szegi kedvemet, ellenkezésképp: inkább motivál | 6 | 33% | 26 | 42% |
| A kudarc teljesen lebénít, hosszú ideig nincs kedvem foglalkozni azzal, amiben veszítettem | 1 | 5.5% | 3 | 5% |
| Különösebb hatással nincs rám, ha kudarcot vallok, egyszer én túllépek rajta | 5 | 28% | 16 | 26% |
| Kudarc esetén igyekszem megmagyarázni a bizonyítványomat önmagamnak is, megködök bennem egy hátrító mechanizmus | 1 | 5.5% | 8 | 13% |
| Rám egészen sajátosan hat a kudarc... | 5 | 28% | 9 | 14% |

8. táblázat

A válaszok eloszlása korosztályok szerint arról a kérdésről, hogy miként élik meg a válaszadók a versenyhelyzetben elszenvedett kudarokat

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|--|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| A kudarc általában nem szegi kedvemet, ellenkezésképp: inkább motivál | 8 | 40% | 14 | 50% | 10 | 31% |
| A kudarc teljesen lebénít, hosszú ideig nincs kedvem foglalkozni azzal, amiben veszítettem | 0 | 0% | 0 | 0% | 4 | 13% |
| Különösebb hatással nincs rám, ha kudarcot vallok, egyszer én túllépek rajta | 5 | 25% | 7 | 25% | 9 | 28% |

| | | | | | | |
|---|---|-----|---|-----|---|-----|
| Kudarccsal próbálom megmagyarázni a bizonyítványomat önmagamnak is, mert ködik bennem egy hátró mechanizmus | 3 | 15% | 3 | 11% | 3 | 9% |
| Rám egészen sajátosan hat a kudarc... | 4 | 20% | 4 | 14% | 6 | 19% |

A verseny milyenségét meghatározzák és kimenetelét befolyásolják olyan tényezők, mint a versenyhez vagy mások sikereihez való viszonyulás illetve a kudarc feldolgozása. Az interjúalanyokat olyan élményeikről kérdeztük, amelyekben kudarcot vallottak, majd azt igyekeztük megtudni, hogy tapasztalataik szerint hogyan érintették őket ezek az események, milyen módon dolgozták fel, ha versenyhelyzetben – akár üzleti, akár magánéleti szituációban – alulmaradtak. Ahogy a 7. ábrán látható, a megkérdezettek 40%-a arról a tapasztalatáról számolt be, hogy a kudarc a keményebb munkára sarkallja őket. Ebben a kérdésben a válaszok nemek szerinti eloszlását az 7. táblázat mutatja. Eszerint a női interjúalanyok 33%-a, míg a férfiak 42%-a állította azt, hogy motiválja a kudarc, így a válaszok tekintetében az előző kérdéshez képest még nagyobb a különbség a férfiak javára. Ez tovább erősíti az ott megállapítottakat, melyek szerint a férfiak valószínűleg a versengőbb attitűdjeik miatt egy kudarc után is hajlamosak még nagyobb erőfeszítést tenni, hogy a következő körben jobb esélyekkel induljanak. A férfiak versengőbb attitűdje adhat választ arra a táblázatból kiolvasott eredményre is, mely szerint a férfiak majdnem két és félszer gyakrabban állították azt, hogy ködik bennük egyfajta hátró mechanizmus, megpróbálják maguknak megmagyarázni a bizonyítványukat. Ez szintén azt támasztja alá, hogy a férfiaknál a verseny és az abban elért eredmény fontosabb szerepet játszik, mint a nőknél.

Olyan is volt, hogy megpróbáltam megmagyarázni a bizonyítványom önmagam előtt. Mindenki más hibás, csak én nem. A kollégák ostobák, a piac rossz, nehezítik a helyzetet, ostoba szabályozásokat hoznak.

Mezőgazdasági termékeket forgalmazó cég ügyvezető igazgatója

Kudarccsal próbálom megmagyarázni, és valószínűleg van egy ilyen hátró mechanizmus is. Megnézem azt, hogy mi lehetett az oka, és akkor megmagyarázom, így vagy a saját kudarcom lesz, vagy saját, külső okok miatt. Az üzleti életben való kudarc az

komolyabb, mint a magánéletben. Más jelleg a kettő kudarc, nem lehet összehasonlítani.

Üzleti és pénzügyi szolgáltató cég ügyvezető igazgatója

Következő interjúalanyuk sarkosan fogalmaz, amikor rámutat arra a jelenségre, amikor saját hibánkért, kudarcainkért másokat hibáztatunk. Mégis, mint ahogy azt az íménti két idézet is bizonyítja az emberek hajlamosak másokat okolni saját kudarcaik miatt.

[...] nagyon rossz a felelősségvállalási készsége az embereknek. Borzasztóan elutasítják a felelősséget. Ha valamit elszúrok, akkor elszúrtam. Ez nem így működik. Ha valamit elszúrtam, akkor megtalálok 38 millió külső okot, ami bebizonyítja, mégsem én vagyok a hibás. Ez egy rettenetesen tető dolog.

Gyógyszerforgalmazó cég marketing managere

A korosztályok tekintetében a válaszokból az derül ki, hogy a kudarc egy versenyhelyzetben a legidősebb korosztályt motiválja a legkisebb mértékben. Az 50 éves kor felettiek mintegy egyharmada (30%) állította, hogy motiválja a kudarc, míg a 25-35 évesek között 40%, a 36-50 évesek között 50% vélekedett ugyanígy (8. táblázat). Csak a legidősebb korosztály interjúalanyai között fordultak elő olyanok, akik elismerték, hogy a kudarc bénítóan hat rájuk, ezt a választ a többi korosztályból senki sem választotta.

Ezekre az eredményekre az adhat magyarázatot, hogy az idősebb korosztálynak már sokkal több a veszténivalója. Számukra egy-egy újabb kudarc jelentős veszteséggel járhat. Például egy adott állásért való verseny esetében alulmaradni egy „ifjú titánnal” szemben sokkal nagyobb veszteségnek tekinthető, mintha fordítva történik az eset. A fiataloknak még van lehetőségük és idejük megújulni, ők még könnyedén veszthetnek csatákat.

Következő interjúalanyunk nemzetközi perspektívába helyezi a kudarcok feldolgozásának módját. Véleménye szerint különbség van a nyugati és a magyar mentalitás között ebben a kérdésben is. Talán ez magyarázatot adhat az idősebb korosztálynál tapasztalható, a többi korosztály átlagától eltérő, feldolgozási stratégiák alkalmazására.

A kudarc általában nem szegi kedvemet, ellenkezőleg: inkább motivál. Ha valahol veszítettünk, majd legközelebb visszavágunk. Arra is számítunk, hogy ha győztünk, akkor meg majd a partner fog visszavágni... Kudarc esetén nem működik bennem a

„savanyú a szőlő” elv, de ha ténylegesen nem lehet vitatkozni arról, hogy én vagyok a kudarc okozója, akkor ezt elbírálom belátni. Meg kell mondani, hogyha Magyarországon maradtam volna, valószínűleg egészen más lenne a kudarchoz való viszonyom. Németországban természetes, hogy ha valami nem sikerül, akkor nem esünk kétségbe, attól mi még úgy általában sikeresek lehetünk, hogy ez vagy az éppen nem sikerült. Majd kijavítjuk, helyrehozzuk a csorbát. Németországban megtanultam a negatív kritikát befogadni, jól kezelni.

Irodaszergyártó vállalat ügyvezető igazgatója

A kudarcból való félelem egyik lehetséges oka lehet az irigység káröröméből való félelem, ami hozzájárulhat az elzárkózott rendszerben szocializálódott nemzedékek versenyhez való negatív viszonyához. Az éppen elég, ha valaki kudarcot vall egy adott versenyhelyzetben, de ha ez az irigységnek még örömmel is szolgál, akkor a kudarcélményből fakadó negatív érzések hatványozottan rosszabbnak tényszerűsíthetnek. Ez egy újabb adalékként szolgál annak alátámasztására, hogy az elzárkózott rendszer hátráltatta a versenyszellem kialakulását. Összességében viszont nem túl rózsás képet fest a versenyszellem jelenlegi magyarországi állapotáról maga az a tény sem, mely szerint, ahogy azt már fentebb említettem, két kérdésnél is mindösszesen a megkérdezettek 40%-a jelezte, hogy nem motiválja a kudarc.

A versenyben elszenvedett kudarcélmények feldolgozásában megfigyelhet tendenciák komoly hatással lehetnek az újjáépítőszellemre, a kockázatvállalásra, a vállalkozó kedvre, kiváltképpen ha a gazdasági szereplők nagyobb része fél a kudarcoktól, ha számottevő részük másokat hibáztat, és külső körülményekre hivatkozik. Emellett ne feledjük azt a korábbi érvrendszert, amely szerint, ha a kudarc nem keményebb munkára sarkal, akkor a sikerekkel szembeni irigységbe csaphat át, amelynek a legkülönbözőbb negatív következményei, manifesztációk lehetnek.

IV. 3. 3. Az irigység manifesztációi

Ahogy Immanuel Kant megjegyzi „az irigység impulzusa természeténél fogva benne van az emberben, és csak a manifesztációja teszi azt gyalázatos bűnné.”⁷⁸ Az irigység többféle manifesztációi leginkább a rosszindulatúságukban különböznek egymástól. Habimana és Massé (2000) ezek közül sorolja fel a leggyakoribbakat, rosszindulatúságuk növekvő sorrendjébe:

⁷⁸ Idézi Goel és Thakor (2005).

- (1) Az irigykedő ember megpróbálhatja meggyőzni a többieket, hogy amit az irigyelt személy elért az nem igazán tükrözi az valós képességeit, tudását, hanem inkább csak a furfangosságának vagy a pillanatnyi szerencsájének köszönheti a sikerét.
- (2) Az irigykedő ember megkísérelheti eltorzítani a saját teljesítményével vagy attribútumaival kapcsolatos észlelését egy pozitívabb irányba.
- (3) Az irigykedő ember megpróbálhatja megváltoztatni a saját véleményét azzal kapcsolatban, hogy mi a fontos vagy releváns annak érdekében, hogy könnyebben válthasson át a társas összehasonlításról kritikára.⁷⁹
- (4) Az irigykedő ember negatív irányba torzíthatja el magában a másik sikereivel kapcsolatos hiedelmeit.
- (5) Az irigykedő ember lebecsülheti az irigyelt személyt, vagy megpróbálhatja a köztük közti jövőbeli közelséget lecsökkenteni.
- (6) Az irigykedő ember megpróbálhatja sabotálni az irigyelt személy jövőbeli eredményeit.
- (7) Az irigykedő ember erőszakosan vagy agresszívan léphet fel az irigyelt személlyel vagy annak tulajdonával szemben.

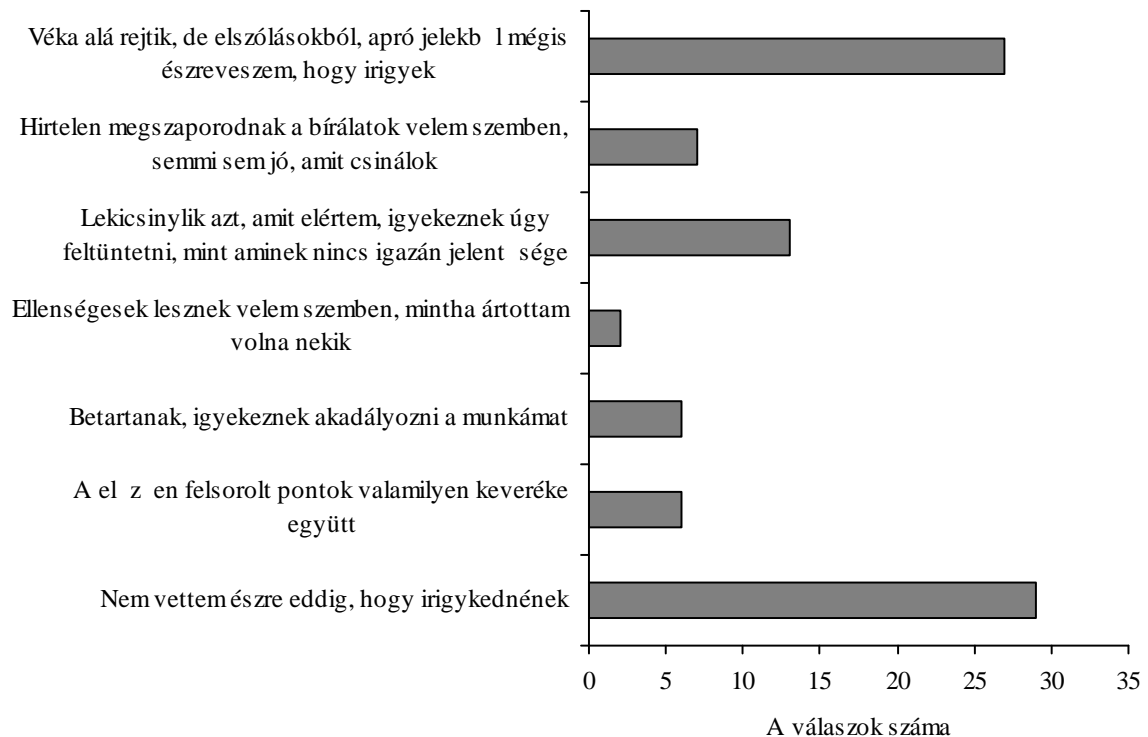
Az empirikus kutatás során a következő kérdés segítségével azt próbáltuk felmérni, hogy az interjúalanyok miként, milyen jelekből veszik észre, hogy kollégáik a munkahelyen, vagy barátaik, ismerőseik, családtagjaik a magánéletben irigykednek rájuk.

A kérdésfeltevésnél a következőt feltételeztük:

H4: a cselekedetek hátterében meghúzódó irigy motivációkra csak apró, nehezen észrevehető jelekből tudnak következtetni az emberek.

⁷⁹ „Tesser et al. a pozitív önértékelés egy olyan modelljét dolgozták ki, amelyben az egyének ahhoz, hogy megőrizzék a magas önértékelésüket, kétféle folyamatot vesznek általában igénybe: társas összehasonlítás és visszatükrözés (reflection). A visszatükrözés akkor fordul elő, amikor az egyén egy másik ember sikerének köszönhetően megvan elégedve önmagával; ilyenkor az egyén úgymond „felépíti” magát a másik ember sikerének tükrében fürödve. Ezzel szemben a társas összehasonlítás folyamata fenyegeti az egyén énképét, hiszen mások sikere vagy attribútumai csökkenthetik az egyén önbecsülését. Az, hogy a két folyamat közül egy adott szituációban melyik megy vége, attól függ, hogy a másik személy teljesítménye vagy attribútumai milyen mértékben relevánsak az adott egyén önmeghatározásában. Ha nem releváns, akkor legnagyobb esélye annak van, hogy visszatükrözés történjen. Viszont, amikor az egyénhez hasonló egy kicsit jobban teljesítenek, mint maga, akkor a társas összehasonlítás folyamatának megindulása valószínűsíthető” (Habimana és Massé, 2000).

8. ábra
Az irigység jelei



A válaszok gyakoriságának eloszlását megvizsgálva megállapíthatjuk, hogy az interjúalanyok szerint mások irigységének számos megnyilvánulási módját tapasztalták már. Fontos kiemelni viszont, hogy a legtöbb válaszadó szerint (30%) az irigység legfőbb jellemzője az, hogy az emberek véka alá rejtik, és csak apró jelekből lehet a háttérben meghúzódó érzelmekre következtetni. A megkérdezettek 32%-a még nem vette észre, hogy irigykednek rá, ez szintén az irigység nehezen való tettenérésére utalhat.

Természetesen ennél a kérdésnél is megvizsgáltuk a válaszok nemek (9. táblázat) és korcsoportok (10. táblázat) szerinti eloszlását.

9. táblázat

Az irigység megjelenéseivel kapcsolatos vélekedések nemek szerinti eloszlása

| | Női Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|--|--------------|----------------|----------------|----------------|
| | száma | százalékaránya | száma | százalékaránya |
| Véka alá rejtik, de elszólásokból, apró jelekből mégis észreveszem, hogy irigyek | 7 | 28% | 20 | 31% |

| | | | | |
|--|----------|-----|-----------|------|
| Hirtelen megszaporodnak a bírálatok velem szemben, semmi sem jó, amit csinálok | 3 | 12% | 4 | 6% |
| Lekicsinylik azt, amit elértem, igyekeznek úgy feltüntetni, mint aminek nincs igazán jelentése | 5 | 20% | 8 | 12% |
| Ellenségesek lesznek velem szemben, mintha ártottam volna nekik | 1 | 4% | 1 | 1.5% |
| Betartanak, igyekeznek akadályozni a munkámat | 3 | 12% | 3 | 4.5% |
| Az el z ben felsorolt pontok valamilyen keveréke együtt | 2 | 8% | 4 | 6% |
| Nem vettem észre eddig, hogy irigykednének | 4 | 16% | 25 | 39% |

10. táblázat

Az irigység megjelenéseivel kapcsolatos vélekedések korosztályok szerinti eloszlása

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|--|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Véka alá rejtik, de elszólásokból, apró jelekből mégis észreveszem, hogy irigyek | 8 | 38% | 11 | 32% | 8 | 23% |
| Hirtelen megszaporodnak a bírálatok velem szemben, semmi sem jó, amit csinálok | 1 | 5% | 4 | 12% | 2 | 6% |
| Lekicsinylik azt, amit elértem, igyekeznek úgy feltüntetni, mint aminek nincs igazán jelentése | 4 | 19% | 3 | 9% | 6 | 17% |
| Ellenségesek lesznek velem szemben, mintha ártottam volna nekik | 0 | 0% | 1 | 3% | 1 | 3% |

| | | | | | | |
|---|---|------|----|-----|----|-----|
| Betartanak, igyekeznek akadályozni a munkámat | 2 | 9.5% | 2 | 6% | 2 | 6% |
| Az el z ben felsorolt pontok valamilyen keveréke együtt | 2 | 9.5% | 3 | 9% | 1 | 3% |
| Nem vettem észre eddig, hogy irigykednének | 4 | 19% | 10 | 29% | 15 | 42% |

IV. 3. 3. 1. Az irigység jelei a mélyinterjúk alapján

Amikor az interjúalanyokat arról kérdeztük, hogy miként, milyen jelekb l veszík észre, hogy kollégáik a munkahelyen vagy barátaik, ismer seik, családtagjaik a magánéletben irigykednek rájuk, akkor azt láttuk, hogy az interjúalanyok mások irigységének számos megnyilvánulási módját tapasztalták már (8. ábra). Fontos kiemelni, hogy az adatok meger sítik Schoeck (1966) irigységr l alkotott álláspontját, mely szerint az irigység egy csendes, titokban zajló, nem mindig igazolható folyamat. Hiszen a válaszadók mintegy egyharmadának (30%) tapasztalata szerint az irigység legjellemz bb tulajdonsága az, hogy az emberek véka alá rejtik azt, és csak apró jelekb l lehet a háttérben meghúzódó érzelmekre következtetni.

Következ idézetben az irigyked fél nem rejtette véka alá véleményét, amelynek háttérében az interjúalany az irigységet vélte felfedezni.

Az egyik szomszédommal például nem akartam kapcsolatot teremteni, mert olyan hülyének tartottam, és egy id után megállított és rám kiabálta, hogy „igen, mert maga egy buta gazdag ember”... Ez irigység. Persze létezik ilyen. [...] Olyan is van, hogy szólnak...nem beszélgetnek, nem kezdeményeznek úgy, mint korábban. Véka alá rejtik.
Villamosipari vállalat vállalkozási igazgatója

Néha csak apró jelekb l, a másikat már jól ismerve következtethetünk arra, hogy a másikból valamivel irigységet váltottunk ki.

Például vettem magamnak egy kabátot, és ez a [...] kollégán onnan tudtam, hogy irigyli, és tetszik neki, amit nem mondott ki, csak a szeme sarkából nézte. Tehát apró jelekb l. De nem érdemes vele foglalkozni, mert ez nem szabad, hogy lefoglaljon akármilyen kis kapacitást is.

Gyógyszer-nagykereskedelmi cég telephelyvezet je

Az egyik jel, amiből a háttérben megbúvó irigységre lehet következtetni a túlzott dicséret.

Na azt viszont észreveszem, mikor valaki a győztes versenytársat nagyon megdicséri, s aztán közben sugárzik róla, hogy majd beledöglik az irigységbe.

Ingatlanagazdálkodással, számítógépiparral foglalkozó holding gazdasági igazgatóhelyettese

Egyrészt szerintem a bírálat, az egy nagyon komoly jele, másrészt pedig ... szerintem a smúzolás, a dörgölözés, hogy úgy mondjam, az is az irigykedésnek egy elég biztos jele. Legalábbis a hierarchikus irigykedésnek.

Médiavállalat magazinportfólió-igazgatója

Az iménti két idézethez hasonlóan a következő interjúalanyunk is felhívja a figyelmet a dicséretnek mögött meghúzódó irigységre. Érdeemes megfigyelni az interjúalany azon megjegyzését, mely szerint a magyar kultúrában tulajdonképpen nincs helye az „szinte dicséretnek”. Ha valaki dicsér, akkor az tulajdonképpen irigyel.

K: Észreveszi, hogy ha irigyek magára?

V: Igen.

K: Miből?

V: Hát az embereknek a metakommunikációjából.

K: Mik ezek?

V: Hát azok a felhangok, amik a verbalításban jelennek meg, azok szintén ide sorolhatók, akkor egy bizonyos dologgal kapcsolatban, amit lehetne úgy is értelmezni, és egy ilyen reakciót ad arra a dologra, hogy hú, milyen jól sikerült megcsinálnod, akkor abban keresi a kákán is a csomót. Akkor a metakommunikációjában megjelenik az a jelzés...nem tudom, kézmozdulatokban, arcjátékban, testtartásban...

K: Tehát látszik. Ezeket a mindennapi életben fontosnak tartja, figyeli? Olvassa a metakommunikációt?

V: Igyekszem, igen.

K: Mit csinál, amikor ezt látja valakin?

V: Örülök.

K: Büszke?

V: Nem azt mondom, de inkább még két irigy, mint egy, aki sajnál. Főleg egy ilyen közegben, ez olyan, mint egy pozitív feed back. Ez nekem egy feed back, nem okoz problémát.

K: Tehát nem kell védekezni ellene, nem kell kivédeni?

V: Nem, szerintem ennél jobb feed back nincs. Mert ugye feed back-et sem ad ez a kultúra.

K: A magyar kultúra?

V: Igen. Magának a dicséretnek is pejoratív szava a nyalás. Tehát nem tud az ember... nagyon kényes helyzetekbe tud kerülni, ha odamegy a főnökéhez, és azt mondja, hogy hé te, ezt te jól csináltad. Ez Magyarországon nem azt jelenti, ez megint e körül a témakör körül van, hogy el tudjuk-e ismerni valakinek a teljesítményét, vissza tudunk-e arra a teljesítményre úgy jelezni, hogy azt ne nyalásnak érezze, hanem tényleg egy

olyan visszajelzésnek, amit egyébként csak az irigység nyelvén kapna meg. Tehát nem azt, hogy ezt én visszajelzem, hogy hé te, ezt te jól csináltad, hanem irigykedek rád. Ezt én értékelem és én is szeretnék egy ilyet megélni, azt nehezen mondod el. A mi közegünkben, ahol embereket próbál vezetni az ember, akkor elég fontos az, amikor megjelenik mondjuk 100-150-200 ember el tt, és beszél, azt megmondani valakinek, vagy odamenni a f nőkhöz, hogy hé te, ez egy jó beszéd volt, azt vagy úgy értékelik, hogy nyalt... legtöbbször úgy.

Gyógyszeripari vállalat sales managere

Mások irigységének további jelei lehetnek a cinikus megjegyzések, a másik munkájának a leszólása, a kritizálás.

Apró, cinikus megjegyzések voltak, amiket az ember azért észrevesz, de ezekkel nem tör döm. [...] Az el z cégnél – szállítmányozással foglalkozott – amikor odakerültem, elég hamar kaptam meg egy nagyobb területet, egy egész irányvonalat kellett koordinálnom. Akkor többször megkaptam, hogy nem vagyok alkalmas a feladatra, oltogatás kezd dött.

Villanyszereléssel foglalkozó cég ügyvezet igazgatója

Az irigység egy nagyon negatív dolog szerintem. Definíciójában egy negatív fogalom. Mások irigysége volt, amikor nagyon zavart engem. De volt egy fejl dési szakasz a saját énemben. Volt, amikor sokat foglalkoztam ezzel, és zavart, ha mások irigykedtek rám. Nem is tudtam, hogy irigykednek, csak kritizáltak.

Logisztikai és szállítmányozási cég ügyvezet igazgatója

A bírálatok persze nem minden esetben direkt módon történnek, gyakran az irigyek „más csatornákon” jutatják el negatív visszajelzéseiket az irigyelt félhez.

Az emberek általában óvatosak, ezért apró jelekb l veszem csak észre. És ha több lesz a negatív visszajelzés, bírálat. Nyíltan nem mondják meg, csak visszahallom, de azt is csak visszafogottan. Az emberek óvatosak.

Kozmetikai kereskedelmi cég disztribúciós igazgatója

Vannak apró jelek, van, mikor névtelen mocskolódó e-mailek[et kap az ember], egyszer volt ilyen.

Feldolgozóipari vállalat gazdasági igazgatója

Azért mert valakit vagy valakinek a munkáját kritizálják, még nem feltétlenül az irigység ál a háttérben. Viszont ha további körülményeket is figyelembe veszünk, akkor mint azt a következő interjúrészletb l is láthatjuk, már könnyebben azonosíthatjuk a motiváló tényez t.

Igazából véka alá rejtik, elszólásokból, apró jelekből mégis észreveszem, hogy irigyek. Az embernek azért már van annyi tapasztalata, hogy például ha odajön egy kolléga, eléd dug egy papírt, hogy azt miért úgy, miért oda könyvelt, érzed azt, hogy nem tudta. Az esetek 99%-ában neked több az információd, tudatosan tetted oda, persze van a maradék 1%, ahol az ember hibázhat, és érzed a másikon, hogy az orrod alá dörgöli, és ez csak oda vezethet vissza, hogy alapvetően irigy azért a pozícióért, amit te betölthetsz. Nem arra irigy, hogy te még este 8-kor is az irodában vagy, hanem arra, hogy cégautóval jársz, biztos jobban meg vagy fizetve. [...] Inkább információból tudod, hogy irigy-e rád valaki, elmondják, hogy egy beszélgetés során mi hangzott el, és akkor már mérlegelsz, hogy ki miért mondja, amit mond. Például ha egy ember állandóan kritizál, akkor az azért van. Mert más az elreviv kritika. Az szemtől szembe megmondja. De amikor a hátad mögött történik, az egyértelmű irigység.

Gumibroncs-kereskedelmi cég gazdasági igazgatója

Szintén fontos jele lehet az irigységnek, hogy az irigykedő fél megszakítja a kapcsolatot vagy távolságtartóbban viselkedik az irigyelt féllal.

Ha valaki egy kis sikert elért, akkor az addigi munkatársai el távolodnak tőle. Inkább nem barátkoznak vele.

Hipermarket kontrollingvezetője

Van, akiken érzem is. Én inkább csöndben félrehúzódok, akik el távolodnak ahhoz képest, mint amennyire közel voltak korábban. Csípő megjegyzésekből lehet néha érzékelni. Az ember azt észre veszi, ha valaki nem egy nyitott szemmel és egy nyitott lélekkel közeledik a másikhoz, hanem valahol van valami visszahúzás. Ezt lehet, hogy megint nem is fizikai értelemben lehet érzékelni, hanem valahol a lelkek találkozásánál. Az én esetemben az, hogy durván, meg hátulról, ilyeneket nem érzékelttem, ez adódik abból, hogy alá-fölérendeltségi viszonyok vannak. De azért ezt az ember úgy érzi, hogy az, ami régebben volt, ahhoz képest ez egy új helyzet. Valakivel azonos szinten állt, és együtt volt szegény és együtt volt ugyanaz a baja, és együtt ugyanolyan lakásban laktunk, szóval minden egyforma volt, akkor szerettük egymást. Ilyenkor jönnek az új barátok, tehát ez az egyik reakció, a másik pedig az, hogy inkább visszavonul, érezhetően rosszul esik neki, hogy én sikeresebb vagyok, mint ő.

Oktatás- és kutatásszervező cég elnöke

A következő idézetből azt is megállapíthatjuk, hogy gyakran nem sikerül meg a kapcsolat a két fél között, de az irigység tárgya, az irigységet kiváltó témakör lekerül a társas érintkezés palettájáról.

Régebben, amikor még nem vezettem beosztásban dolgoztam, ennek ellenére a munkámmal kapcsolatban, hogy nekem egy szebb munkám volt, kevésbé adminisztratív volt, lehetett jönni-menni, egy kicsit bekerültem a cég áramlatába, éreztem a kollégák irigységét. Apró elszólásokból, jelekből lehetett ezt érezni. De én ezzel egyáltalán nem foglalkoztam.

Barátok esetében is talán apró elszólásokból érzi az ember, ha irigyek a munkám kapcsán. „De jó neked...” Ez nem feltétlenül irigység. Inkább azt veszem észre, ha valaki irigy, akkor hirtelen inkább nem is érdeklődik. Nekem vannak olyan ismerősök, akik három-öt éve nem is kérdezték meg, hogy mivel foglalkozom, hogy megy a cégnek. Inkább ne is tudjon róla. Tehát abból veszem észre, hogy feltételezhetően nem érdeklődik. Nem pletykál, nem lekicsinyli, amit csinálok a cégben, hanem egyszerűen nem akarja hallani, mert neki az rosszul esik.

Mező gazdasági termékeket forgalmazó cég ügyvezető igazgatója

A munkavégzés vagy a vállalati hatékonyság szempontjából, az irigyelt munkavállaló munkájának akadályozása, ötleteinek ellehetetlenítése kézzelfogható károkat okoz a vállalatnak. A következő interjúalany az erre irányuló irigységmotivált módszerekre szolgáltat példát.

[...] például egy feladatnak a megoldására valakinek tettem egy olyan javaslatot, ami egyszerű volt, gyakorlatilag célra vezetett, akkor több oldalról tapasztaltam olyat, hogy megpróbálták ennek a buktatóit fölér síteni, vagy adott esetben akadályozni. Ilyenekkel, mint a bürokrácia, bizonytalanságkeltés.

Mérnöki szolgáltató cég ügyvezető igazgatója

Ha felidézzük azt a fenti megállapítást, hogy az irigység egy természetes érzelem, része a mindennapi életnek (amely állítást jelentősen számban támogattak az interjúalanyok – összesen 39%, de a nők több mint fele), akkor arra következtethetünk, hogy a másik kiugró eredménye ennek a kérdésnek, mely szerint a megkérdezettek 32%-a még nem vette észre, hogy irigykednek rá, szintén az irigység nehezen való tettenérésére utal. Más szóval, talán nem is arról van szó, hogy nem irigykedtek még az adott interjúalanyokra, hanem feltehetően a nők nem vették észre azokat a jeleket, amelyeket például mások a háttérben meghúzódó érzelem felszíni manifesztációjának tartanak.

A válaszok nemek szerinti eloszlásának esetében érdemes megfigyelni, hogy a nők válaszadók általában nagyobb arányban vélték felfedezni a mások viselkedése mögött meghúzódó irigy motivációkat. Ehhez kapcsolódóan az adatokból kitűnik, hogy a férfiak között jóval magasabb volt azoknak az aránya (férfiak 39%, nők 16%), akik úgy nyilatkoztak, nem vették még észre, hogy irigykednének rájuk. Ezen megfigyelésre magyarázatul szolgálhat az az általánosan elfogadott nézet, hogy a nők „érzelmi iránytűi” kifinomultabbak, mint a férfiaké. Talán a férfiak kevésbé képesek mások viselkedésének érzelmi hátterét felmérni, vagy egyszerűen ez a problémakör kevésbé foglalkoztatja őket. Másképpen megfogalmazva, a férfiaknak kisebb a hajlandósága az

ilyen érzelem alapú reakciók kezelésére, inkább elhárítják ezeket a reakciókat maguktól, egyszerűen nem hajlandók foglalkozni velük.

Az iménti megfigyelésekhez kapcsolódik a válaszok korcsoportok szerinti eloszlásakor kirajzolódó azon tendencia is, mely szerint a kor előrehaladtával egyre többen nyilatkoznak úgy, hogy nem veszik észre, hogy irigykednének rájuk. Érdekes felidézni egy pillanatra az irigység destruktív jellegét firtató kérdésnél felismert korszerinti válaszadási tendenciákból levont két megállapítását. Egyrészt az adatok azt mutatták, hogy a betöltött évek növekedésével nem azoknak a száma, akik úgy gondolják, hogy az irigység a társadalomra veszélyes, destruktív érzelem, amit minden eszközzel meg kell próbálni kiiktatni. Másrészt azt is megállapítottuk, hogy a fiatalabbak inkább tartják az irigységet a versenyben alulmaradottak természetes érzésének. Ezek az eredmények arra utalnak, hogy mind a férfiak az érzelmekhez való alapvető beállítottságukból fakadóan, mind pedig az idősebb korosztály élettapasztalatukból eredően egyszerűen nem hajlandók ezekkel az irigység alapú motivációkkal foglalkozni. Bár ismerik a jelenséget, talán idősebbekkel szembe is találkoznak vele, de hatékony egyéni védekezési stratégiák nélkül nem tudnak, és ebben következtében nem is akarnak foglalkozni illetve szembe szállni az irigységgel kapcsolatos káros viselkedési formákkal. Viszont ez a látszólagos „tehetetlenség” mind a férfiakat (lásd 1. táblázat), mint pedig az idősebb korosztályt (lásd 2. táblázat) inkább azon álláspont felé tereli, mely szerint az irigységet minden eszközzel ki kell iktatni a társadalomból.

Mivel ezek az adatok inkább csak tendenciák megállapítására alkalmasak, ezért az interjúk szövegének vizsgálatával további információkhoz juthatunk ebben a kérdéskörben is. Ahogy azt fentebb kifejtettük gyakran az irigység egy háttérben megbúvó érzelem, melyet gyakran igen nehéz „tetten érni”.

...[e]z abszolút metakommunikáció. Tehát az, hogyan néz, hogyan beszél velem, beszél-e velem, milyen szavakat használ, hogy néz a szemembe.

Gyógyszergyár sales managere

Ha valami nem úgy sikerül az embernek, és látja, hogy neked éppen akkor jobban megy, akkor alakul ki. Lát valamilyen plusz dolgot, új autó, új lakás... Ez nagyon érdekes, mert ha megmutatja az ember, hogy új dolgot vásárol, például egy új autót, akkor látszik a felhőtlen öröm is, de az irigység is. Ilyenkor nem tetszik neki az autó színe például. De ezeket általában nem veszem fel. [...] Amíg rám károsan nem hat ki, hanem csak látom, hogy majd megpukkad az irigységtől, addig nincsen probléma.

Villanyszereléssel foglalkozó cég ügyvezető igazgatója

Számos interjúalany megjegyezte, hogy sokszor észre sem veszi, hogy irigykednek rá, legfeljebb csak apróbb jelek lehetnek. Emellett többen kifejezetten hangsúlyozzák, hogy k mennyire kerülik ezt az érzelmet, illetve az irigyked embereket.

Annyira távol tartom magam ett l az érzést l, hogy én észre sem veszem. Biztos vannak, akik irigyek rám, de a közvetlen környezetemben nem tudok err l. Nem is veszem észre, nem figyelem. Az az igazság, hogy nem is érdekel. Nem akarok ezzel foglalkozni.

Külföldi gyógyszergyár magyar leányvállalatának ügyvezető igazgatója

Kisebb elszólásokból esetleg, de nem nagyon figyelem, lehet, hogy nem is veszem észre. Konkrétan nem foglalkozom vele. Igyekszem, hogyha érzem, hogy valaki betartana, ott én is lépek.

Kereskedelmi vállalat gazdasági igazgatója

Nem nagyon veszem észre, hogy irigykedtek volna rám. Semmi olyan negatív esemény nem történt velem, vagy legalábbis mély nyomot nem hagyott bennem, ha történt ilyesmi.

Távközlési vállalat account managere

A válaszadók többsége a háttérben meghúzódó irigység jelenlétének tud be sokféle, a mindennapokban el forduló rosszindulatú cselekedetet. A válaszokból úgy t nnek, hogy az irigység nehezen tetten érhető érzelem és tapasztalat útján kialakult megérzések alapján feltételezik az emberek, hogy mások viselkedése mögött az irigység érzelme áll.

IV. 3. 4. Védekezés az irigység ellen

Korábbi társadalmakban az irigységet egyházi parancsokkal – mint ahogy azt egy korábbi fejezetben láthattuk –, neveléssel⁸⁰ vagy büntetéssel próbálták elfogadható keretek közé szorítani (Hámori, 1998).⁸¹ De mivel ezek a valamelyest bevált társadalmi

⁸⁰ Indiában például mind a mai napig a szegények ritkán irigylik a gazdagokat, mert abban reménykednek, hogy a következő életükben majd k is jobban fognak élni. Az ilyen vallási tanításokon alapuló neveltetés hatékony eszköznek bizonyul az indiai társadalomban arra, hogy még ha fel is támad az irigység az emberekben, akkor se hagyják az érzést eluralkodni magukon.

⁸¹ Az ókori kultúráktól kezdve a közösségek különböző rituális technikákat alkalmaztak a siker által kiváltott irigység (envious) semlegesítésére: a görög Fúriák drámai reprezentációi vagy az egyiptomiak és rómaiak amulettjei és talizmánjai is mind az irigység elleni védekezés formái voltak. Berke az etológus professzor Eibertfeldtet idézve hívja fel a figyelmet a dél nyugat-afrikai hottentotta törzs szokására, ahol a

szint korlátozó tényezők napjainkra már nem fejtik ki – vagy nem fejthetik ki – hatásukat, ezért az embereknek maguknak kell valamilyen egyéni védekezési stratégiát kialakítaniuk.

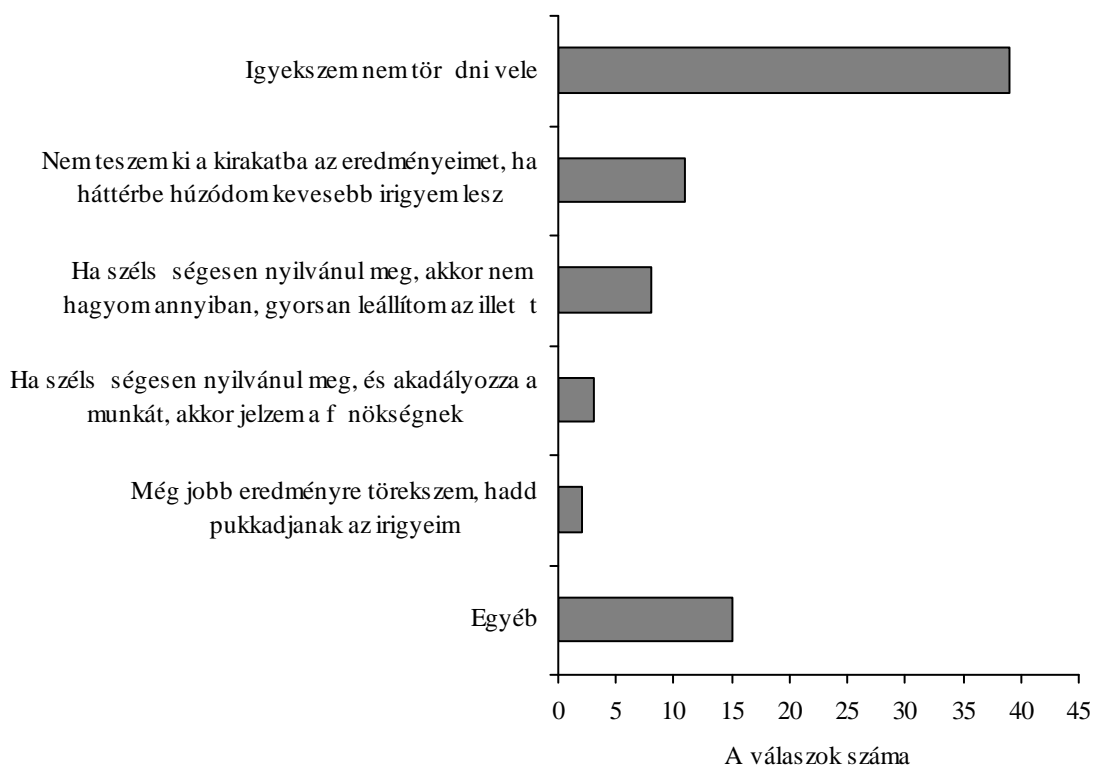
Az interjúk során arra is kíváncsiak voltunk, hogy amikor az emberek érzékelik mások irigységét, illetve szembesülnek az abból eredő manifeszta viselkedésformákkal, akkor vajon hogyan szoktak, illetve hogyan tudnak védekezni ellenük.

A kérdésfeltevésnél a következőt feltételeztük:

H5: megfelelő társadalmi normák hiányában az emberek általában védtelenek mások irigységével szemben.

9. ábra

A megkérdezettek által leggyakrabban alkalmazott védekezési módok mások irigykedése ellen



sikeres vadász éppen az irigység semlegesítése miatt megengedi a törzs tagjainak, hogy levizeljék t, így ellensúlyozva a vadászteljesítményével kivívott dicsőséget (Kreeger, 1992).

A 9. ábra tanulsága szerint a válaszadók több mint fele (54%) vélekedett úgy, hogy a legjobb módja az irigység elleni védekezésnek, ha megpróbál nem törni mások irigységével.

Mindösszesen 2 interjúalanyunk választotta a „kutyaharapás sz. rével” típusú megoldást, vagyis azt, hogy extra erőfeszítéseket tesz azért, hogy jobban felszítse másokban az irigységet, és ezért nagyobb fájdalmat okozzon nekik, „hadd pukkadjanak meg”.

A válaszok nemek és korcsoportok szerinti eloszlását a 11. és a 12. táblázatok mutatják.

11. táblázat

A megkérdezettek válaszainak nemek szerinti eloszlása az általuk mások irigykedése ellen leggyakrabban alkalmazott védekezési módokkal kapcsolatban

| | Női Válaszok | | Férfi Válaszok | |
|---|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Igyekszem nem törni vele | 7 | 33% | 32 | 56% |
| Nem teszem ki a kirakatba az eredményeimet, ha háttérbe húzódom kevesebb irigység lesz | 5 | 24% | 6 | 11% |
| Ha szélsőségesen nyilvánul meg, akkor nem hagyom annyiban, gyorsan leállítom az illetőt | 3 | 14% | 5 | 9% |
| Ha szélsőségesen nyilvánul meg, és akadályozza a munkát, akkor jelzem a főnökségnek | 1 | 5% | 2 | 3.5% |
| Még jobb eredményre törekszem, hadd pukkadjanak az irigyeim | 0 | 0% | 2 | 3.5% |
| Egyéb | 5 | 24% | 10 | 17% |

12. táblázat

A megkérdezettek válaszainak korosztályok szerinti eloszlása az általuk mások irigykedése ellen leggyakrabban alkalmazott védekezési módokkal kapcsolatban

| | Kor: 25-35 Válaszok | | Kor: 36-50 Válaszok | | Kor: 51- Válaszok | |
|---|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya | száma | százalék- aránya |
| Igyekszem nem törődni vele | 10 | 55% | 16 | 52% | 13 | 45% |
| Nem teszem ki a kirakatba az eredményeimet, ha háttérbe húzódom kevesebb irigyem lesz | 3 | 17% | 1 | 3% | 7 | 24% |
| Ha szélsőségesen nyilvánul meg, akkor nem hagyom annyiban, gyorsan leállítom az illetőt | 3 | 17% | 3 | 10% | 2 | 7% |
| Ha szélsőségesen nyilvánul meg, és akadályozza a munkát, akkor jelzem a főnökségnek | 1 | 5.5% | 2 | 6% | 0 | 0% |
| Még jobb eredményre törekszem, hadd pukkadjanak az irigyeim | 0 | 0% | 1 | 3% | 1 | 3% |
| Egyéb | 1 | 5.5% | 8 | 26% | 6 | 21% |

A válaszok nemek szerinti eloszlásából ismételten kiolvasható, hogy a férfiak (56%) jóval nagyobb arányban választják azt a megküzdési stratégiát, hogy mások irigységét és annak manifesztációit figyelmen kívül hagyják, mint a nők (33%). Összességében az interjúalanyok válaszaiból kiolvasható, hogy a nők egy valamivel diverzifikáltabb stratégiai rendszerrel „dolgoznak”, amikor mások irigységének negatív hatásai ellen keresnek védekezést. A nők szinte minden lehetséges megküzdési stratégiát arányaiban többen választották, mint a férfiak. Egyetlenegy kivétel, a már fentebb is említett 2 válaszadó, akik mindketten férfiak, és úgy gondolják, hogy akkor tudnak a leghatásosabban védekezni mások irigysége ellen, ha a folyamatot ők kontrollálják, vagyis keményebb munkával még inkább gerjesztik mások irigységét.

A válaszok korcsoportok szerinti eloszlásánál érdemes megfigyelni, hogy a fiatalabbak arányaiban hajlamosabbak nyílt konfrontációra az irigykkel (25-35 éves: 17%; 36-50 éves 10%; 51+ éves: 7%).

Az egyéb stratégiákat megneveztek között is az idősbb korosztályokban volt magasabb az arány (25-35 éves: 5.5%; 36-50 éves 26%; 51+ éves: 21%), illetve a nők körében (nők: 24%; férfiak 17%).

IV. 3. 4. 1. Irigység elleni reakciók

Az eddigi idézetek egy jelentős részében már megjelent annak a motívuma, hogy az emberek alapvetően védtelenek az irigységgel, az irigység által motivált viselkedésmódokkal szemben. A legtöbb ember jobb híján megpróbál tudomást sem venni a jelenségről. Miután konkrétan fel is tettük az interjúalanyoknak azt a kérdést, hogy miként tudnak az irigység ellen védekezni, a korábban kirajzolódó tendenciákat erősítették meg az adatok, hiszen a válaszadók fele (50%) (9. ábra) vélekedett úgy, hogy a legjobb módja az irigység elleni védekezésnek, ha megpróbál nem törődni mások irigységével. Az interjúkban számos példát találhatunk erre a stratégiára.

V: [...] nem érdekel. Kizárom.

K: Sikerül?

V: Nem mindig.

K: És olyankor?

V: Újra és újra próbálom kizárni.

Házi gyermekorvos

V: ...mivel emberi tulajdonság, így kiiktatni nem lehet. Kezelni kell a megfelelő módon.

K: Például?

V: Nem törődöm vele.

M anyagcsomagolóeszköz-gyártó cég ügyvezető igazgatója

Igyekszem túltenni magam rajta. Érzem, tapasztalom, látom, hallom, ott van, jelen van ez a jelenség, de ha egy pillanatra meg is ütközöm rajta, máris lapozom tovább, mert nem vagyok vele hajlandó foglalkozni. Ennél sokkal fontosabb dolgom van, amivel foglalkoznom kell akár a munkahelyen, akár otthon.

Gyógyszer-nagykereskedelmi cég telephelyvezetője

Igyekszem nem törődni vele. Nem vettem észre, nem is nagyon akarom észre venni. Nem esne jól, ha valaki ezt a képembe vágná, hogy nekem milyen jó, míg szenved minden nap. De annak sem vagyok híve, hogy azért takargassam a dolgaimat, hogy ne legyen irigyem. Örülök, ha valami sikert érek el, azt elmondom bárkinek. Ha

beszélgetünk – szeretek sokat beszélni – akkor a sikertörténeteket jól esik elmesélni másnak is, nemcsak a nőknek. De ki nem szeretni az emberek közül azokat a történeteket, amiből az derül ki, hogy milyen okos és ügyes. Társaságban is 10 történetből 5 arról szól, hogy milyen 'frankó gyerek vagyok'. Nem kell eldugni az eredményeket, ha vannak.

Telekommunikációs cég oktatási igazgatója

Amint azt az iménti interjúrészletekből is láthattuk, a mások irigységét teljes mértékben kizáró stratégia számos követőjének meggyőződése, hogy nem érdemes az irigységgel bármilyen szinten is foglalkozni. Azért az interjúalanyok között találunk olyat is, aki szerint ez nem is biztos, hogy egy olyan jó stratégia, még ha maga is gyakran választja ezt a megoldást.

[...] nem törődöm vele, s ez rossz. Biztos, hogy volt már egy-két eset, amikor nem ártott volna. Örültem a sikeremnek, s észre sem vettem. Ez részemről nem eléggé körültekintő dolog.

Ingatlan-gazdálkodással, számítógépiparral foglalkozó holding gazdasági igazgatóhelyettese

Hasonlóan az iménti interjúalanyhoz, a következő megkérdezett is úgy véli, hogy vannak esetek, amikor egyszer en nem lehet figyelmen kívül hagyni mások irigységét.

Mindenféleképpen igyekszem nem törődni vele. Valószínűleg ha nagyon akarnám, észrevenném, ha lenne ilyen, de nem is akarom észrevenni. De ez sem, mert ha valaki nagyon nagyon nem törődik semmi ilyesmivel, akkor az azt jelenti, hogy olyan sok mindent gondol magáról, hogy neki már ezzel sem kell törőnie. Igenis azt mondom, hogy lehetnek olyan szélsőséges esetek, amikkel foglalkozni kell [vele], és nem gondolom, hogy van rá egy konkrét recept. Lehet, hogy valakivel el kell beszélgetni, és úgy kell, valakivel lehet, hogy úgysem lehet beszélni, és akkor visszafogottabb magatartást kell tanúsítani, nem tudom, hogy mi a megoldás, alapvetően azt mondom, hogy nem törődök vele, de azt is gondolom másik oldalon, hogy van olyan szélsőséges helyzet, amivel pedig foglalkozni kell. Van olyan, amikor az ember azt gondolja, hogy én csinálom a dolgomat, ezt teljesítem, ezt mérjék le. De hogyha ez már ennek is a rovására tud menni akármilyen szinten, akkor igenis foglalkozni kell vele, mert akkor én hiába nem foglalkozom vele, ha én valamit építek, az alól valaki tuszkolja ki a téglákat, azzal már foglalkozni kell, de nem tudom megmondani hogyan, miként, biztos az esete válogatja.

Informatikai szolgáltató cég üzletági igazgatója

Néhány interjúalany, ha zavarja mások irigysége, és nem tudja figyelmen kívül hagyni mások megváltozott viselkedését, akkor megpróbál néhány kezdeti lépést tenni a helyzet tisztázására.

Egyrészt igyekszem nem tudomásul venni. Nem csinállok bel le ügyet. Másrészt igyekszem megtartani, meg rizni a régi viszonyomat az én oldalamról. Tehát nem akarom érzékeltetni. Lehet, hogy vannak olyanok, akik nem is tudják, hogy én tudom. Csak én érzem. Bennem ez apró jelekb l azért összeáll. Semmiképpen nem akarok visszavágni és semmiképpen nem akarom ezt éreztetni. És semmiképpen nem akarom ezt tovább fokozni, azzal, hogy csak azért is még inkább olyat csinállok, amit l megpukkadsz.

Oktatás- és kutatásszervező cég elnöke

Ha megnyilvánul ilyen irigység, akkor megpróbállok vele leülni beszélgetni és átrágni, hogy amit elértem és nem ért el, az miért történt úgy, ahogy. Egy szinte beszélgetés többet ér, mintha csak elfordulok. Egy beszélgetés után el lehet dönteni, hogy lehet-e ezen változtatni vagy sem. Úgy gondolom, ha az ember próbálkozik legalább egyszer, akkor magát is meg tudja nyugtatni, hogy megpróbáltam megvitatni a nézeteinket. Ha nem ment, megnyugtatom magam, hogy ez volt a legtöbb, amit tehettem.

Hipermarket kontrollingvezetője

Az irigység sokszor abból adódik, hogy csak a küls ségeket látja valaki, nem látja a mögötte lévő dolgokat. Az ember esetleg próbálja jobban megismerni a másikat, vagy megismertetni magát másokkal, elfogadtatni magát. Sokszor esetleg úgy gondolják „lent”, hogy nekünk itt „fent” könny , de nem biztos, hogy szívesen cserélne velem. Maximum a fizetésem miatt szívesen cserélne velem, de a problémák miatt már nem biztos.

Feldolgozóipari vállalat gazdasági igazgatója

Ahogy a következő interjúrészletb l kiolvashatjuk, ezen stratégia követ i is csak egy bizonyos mértékig hajlandók ilyen gesztusok megtételére.

V: Zavar, hogyha valaki irigy rám. Egy ideig megpróbállok vele olyan kapcsolatot kialakítani, hogy merjen egyértelm en szóban is megnyilvánulni nekem, és pontosítani tudjuk, mert lehet, hogy az fejében van valami olyan, ami a valóságban nincs a cselekedeteimben vagy a gondolataimban, de nagyon ritkán hajlandóak erre a nyitásra pozitív kommunikációval reagálni az emberek. Onnantól kezdve meg, hogy én megpróbáltam, és megtettem mindent, túllépek rajta.

K: Ez a védekezés? Ennyit tud tenni?

V: Lehet, hogy tudnék többet, de nem akarok, az energiámat sajnálom olyanra fecsérelni, amin nem tudok változtatni, mert a másik ember gondolatain nem tudok változtatni.

Gyógyszergyár sales managere

Az iméntiekkel ellentétben, következő interjúalanyuk egyenesen hibának tartja azon korábbi próbálkozásait, amikor párbeszédet kezdeményezett az irigyked féllel.

Vagy figyelmen kívül hagyom úgy, ahogy van, ha olyan típus, akkor ezzel nem lehet mit csinálni. Néha elkövetek egy hibát, megpróbálom az illetőnek, vagy illetőnek elmagyarázni, hogy amire irigykedik az vagy nem irigylésre méltó, vagy ez úgy jött létre, hogy, és ezek a munkafolyamatok állnak mögötte vagy ezek a képességek állnak mögötte. Ez egyébként nem vezet sikerre általában. Szerintem akiben az irigység odáig lejut, hogy annak negatív lecsapódása van és nem pozitív, annak nem lehet elmagyarázni dolgokat.

Média vállalat magazinpotfólió-igazgatója

Az irigység egyik lehetséges társadalmilag destruktív következménye, hogy *felrúli az emberi kapcsolatokat, viszonyokat, csökkenti a kooperációhoz szükséges kölcsönös bizalom szintjét.* Egy fentebbi idézetben már találkozhattunk azzal az esettel, amikor az irigykedő elkezdik elkerülni az irigyelt személyt, valószínűleg saját irigységük csökkentése érdekében. A következő három interjúrészletben az irigyelt felek nyilatkoznak úgy, hogy megszakítják az irigykedővel a kapcsolatot.

V: Én elég jó kollegiális viszonyokat építettem ki, nem tudom fel, hogy irigykednének.

K: És a magánéletben?

V: Az emberi viszonyaimban sem. Azokkal valahogy megszűnt, megszakadt a kapcsolatom.

K: Így védekeznie sem kell az irigység ellen?

V: Nem, nem. Az egészen közeli kapcsolataimban ez nem merült fel. A többiekre nem tudok, mert az meg elmúlt.

Háziorvos

Azt hiszem, igyekszem nem törődni vele, de egyéb módon is, amikor az ember próbálja valóban a szituációkat úgy alakítani, hogy ne kelljen szembesülni ezzel az irigységgel. Vagy úgy, hogy elkerülöm a társaságát, a munkahelyen is próbálok olyan helyzetet kialakítani, hogy ne függjön az én munkám az övétől, ne kelljen közreműködnie benne. *Magánklinika ügyvezető igazgatója*

[...] megpróbálok tőle távolságot tartani. Mindenképpen kerülöm azt, hogy negatív véleményt fogalmazzak meg róla. Vagy adott esetben talán még egy kicsit az együttműködést is vele. Én biztosan nem kezdeményeznék. Tehát ha egy következő projektnél vagy munkánál úgy adódna, mint potenciális partner, és mondjuk választhatnánk kettő közül, akkor az ismeretlent választanám.

Mérnöki szolgáltató cég ügyvezető igazgatója

A válaszadók mintegy 14%-a úgy reagált, hogy hasznos lehet a védekezésben, ha viselkedésével megkísérli elkerülni azt, hogy másokban irigységet váltson ki.

Pont azzal lehet kivédeni, hogy az ember igyekszik nem észrevenni. Igyekszem nem kitenni az eredményeimet, meg kell válogatni, kinek mondod el az eredményeidet, pont abból adódóan, hogy milyen viszonyban vagytok. Az els munkahelyemen, a begyepesedett, id sebb korosztály irigykedett a fiatalokra, én konkrétan tudom, hogy engem próbáltak fúrni, hogy nincs szükség a munkámra, próbáltak lekicsinyelni [...].

Távközlési vállalat account managere

Fittyet kell rá hányni. Életmóddal lehet védekezni, nem kérkedem, nem hivalkodom és nem váltom ki az emberek irigységét. Ha a hitvány az értékest leszólja, akkor mégis csak hozzádörgöl zött.

Hajóépít cég tulajdonosa

Nem teszem a kirakatba az eredményeimet. Ezzel nem provokálok senkit. Személy szerint az mondom, hogy azzal tudom az irigységet leszerelni, hogy az látszik, rendkívüli plusz munkával lehet elérni valami. Azt pedig nem szokták irigyelni. Irigylik az eredményt, de a plusz munkát nem irigylik. Szóval igen is lássák azt, hogy az komoly plusz munkát jelent, és akkor nem biztos, hogy annyira irigylik a végét a dolognak. Lássák, hogy azért teljesíteni kell, ha valaki el rébb akar jutni.

Küls min ségellen rzési szervezet ügyvezet igazgatója

Szerénységgel, és nem kihívó életmóddal.

M anyag-feldolgozó cég tulajdonosa

Én mindig megosztottam a sikereimet, tehát nem vágtam fel a sikereimmel. Szerénységgel lehet kivédeni. De az is lehet, hogy én eljátszom a buta amerikai. Én csak amerikai vagyok, tehát engem nem mérnek ugyanazzal a mércével a magyarok, mint egymást. Én egy ilyen különleges állat vagyok, és ezt mindenhol el tudtam érni, mert Amerikában én magyar vagyok. Itt Magyarországon is nagyon sokszor elsütöm, hogy én amerikai vagyok, tehát a hibáimat másként veszik, mondjuk beszédben. És a hibákat, amiket elkövetek, elnézik, mert azt mondják, hogy ahhoz képest, hogy amerikai – bárcsak én beszélnék úgy angolul, ahogy magyarul.

Környezetvédelemmel foglalkozó vállalat vezérigazgatója

Bár a szerénység egy tiszteletre méltó emberi erény, és amint az iméntiekb l láttuk egy a mások irigykedését megelőzendő hasznos stratégia is egyben, a következ idézet tanulsága szerint ez a megküzdési stratégia míg elejét veszi bizonyos problémáknak, ugyanakkor újabbakat is generál.

Nem védekezem, úgysem tudok mit tenni, irigység az van, mindig van. Egyetlenegy módszer van, ez most be is jött. Tehát azt nem mondhatom, hogy nem félek ett l. Ha valaki a figyelem középpontjába kerül, azt könnyen kipécézik maguknak, tehát én igyekszem nem középpontba kerülni, ha lehet. Idén lesz 10 éves a cégünk, és gondoltam tartunk egy kis ünnepl s-tudományos szimpóziumot kis tudománnyal, de mégis ünnepl s hangulatút. De utánaszámoltam, hogy baromi sokba kerülne, és hogy mi lenne a magyar résztvev kt l a visszajelzés, milyen következtetést vonnának le bel le, hogy „de jól megy, hogy ezt is megengedheti magának, a mi pénzünkbe l...”, „rongyrazás”

stb., és akkor úgy döntöttem, hogy nem. Magunk között ünneplünk, csináltatunk egy jubileumi bögrét, amit megkap mindenki, és akkor ennyiben kimerül az egész. Mert ilyen szempontból igenis félek az irigységtől, nem akarom, hogy azt a következtetést vonják le, hogy k gazdagok vagyunk. Elhangzott már az a kérdés, hogy magának hány Mercedese van, és mondtam, hogy egy sem és nem is lesz, nem ez a cél. Nem is érdekel, hogy kinek hány Mercedese van. Ezért félek, hogy egy ilyen nagystíl rendezvénynek ez lenne a következménye. Meg hát ilyen rendezvényen ugye beszédet is kell tartani. De kit milyen sorrendben említsek meg? A vacsoránál kit, hova ültessek? Szóval ilyeneket én nem akarok megkockáztatni. Annyira finom, érzékeny dolgok ezek, és csomó olyan buktatója van, amire nem is gondolok. Inkább azt mondom, hogy hagyjuk.

Egészségügyi importtal és kereskedelemmel foglalkozó vállalat ügyvezető igazgatója

Az irigykedéssel való nyíltszíni konfrontációra az interjúalanyok mindösszesen csak 10%-a vállalkozna.

Amíg mondjuk mosolyogtatni való irigység van, azzal nem törődöm. Amikor esetleg már olyan mérvű, akkor szemtől szemben leállítom, hogy ez legyen az utolsó, mert ezt tovább nem tudom. Ritkán, de az is előfordul, hogy vagy az én főnökömnek, aki a cégvezető vagy az én főnökének valamilyen formában jelzem, hogy esetleg még akadályozza is a munkát. De odáig nem nagyon tud elfajulni egy kis cseppszégnél.

Gumiabroncs-kereskedelmi cég gazdasági igazgatója

A 11. táblázatban található a válaszok nemek szerinti eloszlása ebben a kérdésben. Ebből kitűnik, hogy míg a férfiak 56%-a, addig a nők csak mintegy 33%-a választja azt a megküzdési stratégiát, hogy mások iránta érzett irigységét és annak megnyilvánulásait figyelmen kívül hagyja.

Ezek az adatok tovább erősítik azt a korábbi megállapítást, mely szerint a férfiaknak valószínűleg kevésbé képesek mások viselkedésének érzelmi hátterét felmérni, és így nehezebben védekeznek is ellenük, illetve a férfiaknak kisebb a hajlandósága az ilyen érzelmek alapú reakciók kezelésére, inkább elhárítják ezeket a reakciókat maguktól, egyszerűen nem hajlandók foglalkozni velük.

Ahogy láttuk, a válaszadók fele úgy nyilatkozott, hogy nincs más stratégiája, mint az, hogy egyszerűen nem vesz tudomást mások irigységéről, más szóval egyfajta pszichológiai hátrító mechanizmust alkalmazva, hatékony stratégiák hiányában nem konfrontálódnak egy számukra megoldhatatlan problémával. Ez utóbbiakat támasztja alá maga az az eredmény is, hogy sokan saját cselekedeteiket fogják vissza, eredményeiket hallgatják el azért, hogy mások irigységét korlátozzák, illetve ne váltsák ki.

IV. 3. 5. A jövedelemért folyó harc a vállalaton belül

IV. 3. 5. 1. Igazságos és méltányos bérek, fizetések

Ha feltételezzük, hogy az irigység része az alkalmazottak preferenciáinak, akkor ez azt jelenti, hogy az adott munkavállaló nemcsak a saját jövedelmének abszolút értékével törődik, de azzal is, hogy ez a jövedelem miként viszonyul a választott referenciacsoportéhoz. Ha a jövedelem meghaladja a referenciacsoport jövedelmét, akkor további hasznosságot jelent az adott személy számára, ha pedig alatta marad, akkor az egyén hasznossága csökkenni fog. Ezt bizonyítja Lehmann (2001) kísérlete is, aki az egyének megelégedését mérte két általuk üzemeltetett üzlet eladási versenyében. A kísérleti személyek egyértelműen nagyobb megelégedettséggel nyugtázták azt, amikor a forgalom bár mindkét üzletben alacsony volt, de egyenlő, azzal szemben, amikor bár a saját forgalmuk nagyobb volt az imént említetténél, de a másik forgalma még ennél is nagyobb volt.

A vállalati kontextusban az irigység megjelenésére talált empirikus bizonyítékot Martin (1982) is. Egy gyárban technikusokat kérdeztek meg arról, hogy kinek a bérszintjét szeretnék megtudni, ha választaniuk lehetne. A válaszok két fő csoportban voltak sorolva és azon belül további három alcsoport volt található. Az első csoportban voltak a technikusok, akiknek a legalacsonyabb, az átlagos és a legmagasabb bérszintjei közül lehetett választani. Míg a másik csoport a vezetőket foglalta magába, és itt is a legalacsonyabb, átlagos és a legmagasabb bérszintek valamelyikére eshetett a választás. A kísérlet kimutatta, hogy a legtöbb technikus a legmagasabban fizetett technikus bérszintjét akarta megtudni. Ez egybeesik azzal a feltételezéssel, mely szerint az emberek a hozzájuk legközelebb állókhoz mérik magukat. Mindamellet a kísérlet arra is rávilágított, hogy az emberek számára az sokkal fontosabb, hogy ne legyenek rosszabb helyzetbe a referenciacsoporthoz képest, mint az, hogy jobbak legyenek náluk. Ennek az aszimmetriának a megfigyelése alapvetően fontos az irigység és a verseny viszonyának vizsgálata szempontjából. Hiszen az irigység célpontja valaki olyan hozzánk közel álló személy, aki hasonlít ránk vagy valamilyen megítélés szerint egyenlővelünk, de elért valamilyen számunkra is fontos célt az életében vagy például nyert egy versenyhelyzetben (Heikkinen et al., 2003).

A vállalaton belül a források, illetve a jövedelmek elosztási szabályainak megválasztása döntő fontosságú, hiszen a módszer, ami által a források elosztásra vagy visszavételre kerülnek, kritikus meghatározója lesz az alkalmazottak igazságosság megítélésében. Például a fizikai munkások és az értelmiségiek hajlamosak különböző egyenlőségi normákhoz folyamodni. A munkások mellett érvelnek, hogy a munka a rájuk eső teher szerint legyen jutalmazva, az értelmiségiek pedig úgy vélik, hogy a fizetésnek tükröznie kell a szakértelemet és a társadalmi hasznosságot (Hyman és Brough, 1975, 49. old).⁸² Az ilyen megfontolásokon alapuló igazságérzet megsértése pedig a vállalati teljesítményre és a hatékonyságra nézve is negatív következményekkel járhat. Greenberg (1990) például empirikus bizonyítékot talált arra, hogy az alkalmazottak által elkövetett lopások száma növekszik, ha a munkavállalók méltánytalannak találják a béreiket.

Továbbá, a vállalati összeolvadások sikerességét vizsgáló esettanulmányok vetették fel azt a gondolatot, hogy egy cég határai a dolgozók referenciacsoportját is meghatározzák, és ennek meghatározó gazdasági hatása lehet egy vállalaton belül. Kitűnő példával szolgál erre Williamson (1985, 158. o.) fejtegetése a Houston Olaj és Ásványanyag Részvénytársaságnak az akkori legnagyobb USA-beli konglomerátuma, a Tenneco Inc. általi felvásárlásáról 1980-ban:

„A Houston feladatai olaj- és ásványi anyag lelőhelyek felkutatása és kiépítése volt, és szokatlanul magas bónusz-programmal jutalmazták az újabb készletek felfedezésében és a lelőhelyek kiépítésében sikeresen résztvevő alkalmazottakat. Hogy megőrizze a Houston vállalkozó szellem és kockázatvállaló vállalati kultúráját, a Tenneco úgy tervezte, hogy a fúzió során is fenntartja ezt a fizetési struktúrát, de végül kudarcba fulladt ebbéli szándéka. A kudarc okát kétségtelenül a konglomerátumon belüli méltányossági megfontolások jelentették. A Tenneco elnökhelyettese így nyilatkozott a „The Wall Street Journal” c. lapnak: „Biztosítanunk kell a belső méltányosságot és mindenkivel szemben ugyanazt a standard kompenzációs csomagot kell alkalmaznunk.” Végül a Tenneco nem tudott versenyben maradni a külső munkaadókkal, akiknek ösztönző rendszerét nyilvánvalóan kevesebb kényszer kötötte. Egy éven belül a Houston alkalmazottak

⁸² Idézi Elster (1989).

jó része máshová távozott, jobb lehet ségek után kapva. Ez az elvándorlás okozta végül is az összeolvadás kudarcát.” (Idézi: Bartling és Siemens, 2006).

Az igazságosság érzékelése a szervezeti kimenetel különböző változataihoz kapcsolt, beleértve ezekbe az állással való elégedettséget, a szervezeti elkötelezettséget, és a negatív reakciókat, mint a lopás vagy a személyzeti fluktuáció, amelyek hitelesítik az igazságosság érzékelésének fontosságát.

IV. 3. 5. 2. Az irigység közvetlen és közvetett költségei

Azok a viselkedésformák, amik az irigységből adódnak, közvetlen és közvetett költségekkel járhatnak a vállalati kontextusban. A közvetlen költség az idő és az energia, amit a neheztelt alkalmazott felhasznál. A közvetett költségek azok a kellemetlen járulékos következmények, amik az érzelemből adódó cselekedetekből fakadnak. Az irigység közvetett költségei lehetnek a mások eredményeinek és jutalmainak megváltoztatására tett kísérletek: közvetlenül sabotálják erőfeszítéseiket, együttműködést igénylő helyzetekben megtagadják másoktól az együttműködést, vagy egyszerre lenyúlnak azoknál a vezetőknel, akik bérlapjukat aláírni jogosultak (Nickerson és Zenger, 2006). Az irigység közvetett költségei közé tartozik még a megtorlás lehetősége, a tekintély elvesztése illetve a lehetséges büntetés érzelmi költségei (Dogan és Vecchio, 2001). Másik fontos közvetett költség az alkalmazotti teljesítménycsökkenésben érhető tetten, ami az adott szituációbeli igazságosság helyreállítása vágyának következtében állhat elő. A teljesítményeknek ez a szándékos csökkenése akkor keletkezik, amikor az alkalmazottak úgy döntenek, hogy a saját erőfeszítésüket lecsökkentik,⁸³ és ezáltal egyensúlyba hozzák a kapott jutalmat és a

⁸³ Az irigységmotivált teljesítménycsökkenésre és annak az egyéni életpályájában gyökerező eredetére hoz konkrét példát Kets de Vries (1992): „Két barátot ugyanabból a mérnöki iskolából egy tanácsadó vállalat alkalmaz. Néhány évig mindkettőnek ugyanolyan volt a karrierpályája, követve az asszisztensből a teljes jogú tanácsadó pozícióhoz vezető utat. Egyszer aztán az egyik partnerrel és igazgatóvá vált. Nem sokkal azután egy változás volt észlelhető a kollégájában. Késni kezdett, nem vett részt a megbeszéléseken, és rosszul előkészített kliensprezentációkat adott. A kollégái azt észlelték, hogy elhanyagolja az ügyfeleivel való kontaktust. Miután a vállalatnál egyre többen kezdtek el aggódni, a személyzeti osztály azt javasolta, hogy menjen el egy terapeutához, aki először a vállalat alkalmazásában állt. A terapeutával való beszélgetéséből kiderült, hogy az irigység kulcstéma ennek az embernek az életében. Egy háromgyermekes családból származott, ahol mindhárman fiúk voltak, és volt a második. Testvérei mindig heves versengésben álltak. Úgy érezte, hogy esélye sincs ellenük: a legkisebb fiú volt az anyuka kedvence, míg az idősebb fiú az édesapa nyomdokaiban lépkedett. . . , a középső fiú visszavonult a küzdelemből. Az a tény, hogy ennyire sikeressé vált és elvégezte a mérnöki

munkára fordított energiát (Dogan és Vecchio, 2001). De végső esetben az is el fordulhat, hogy a munkavállaló elválik a referenciacsoporttól, vagyis kilép a munkából, a cégtől vagy az adott ipárból. Az irigység csökkentését célzó ilyen viselkedési stratégiák által a vállalatnak okozott közvetlen és közvetett költségeket Nickerson és Zenger (2006) összefoglaló módon 'társas összehasonlítási költségeknek' nevezik.

IV. 3. 5. 3. A vállalati menedzsment eszközei az irigység korlátozására

A vállalati vezetők különböző eszközzel korlátozhatják a munkahelyi irigység hatásait a kollektíván belül. Ezek az eszközök még akkor is igen hatékonyak, ha a menedzserek többnyire az alkalmazottaik jutalmazására és motivációjára folyamatosan teljesítményösszehasonlítást alkalmaznak.

- 1. „A vezetők megváltoztathatják az általuk adott jutalom természetét. Például csökkenthetik a jutalom láthatóságát (mondjuk nem helyezik ki közszemlére a hónap alkalmazottja fotót), csökkentik a versengést két olyan kiemelt dolgozó között, akiknek együtt kell dolgozni, vagy az egyéni jutalmazás helyett inkább csoportos jutalmat adnak. A csoportos jutalmazás a munkacsoporton belül még hálát is ébreszthet, és csökkentheti az átlagon felül teljesítéssel szembeni irigységet” (Dunn et al, 2006).*
- 2. „A vezetők befolyásolhatják az alkalmazottak összehasonlításának jellegét azzal, hogy ellenőrzik az információáramlást. Például a vezetők magánemberként jutalmazhatnak, és még „lefelé irányuló” összehasonlító információt is nyújthatnak alkalmazottaiknak. Az alkalmazottak sok esetben kíváncsian hallgatják a lefelé irányuló összehasonlító információkat. A témával foglalkozó tanulmányok tanúsága szerint az egyének gyakran kutakodnak lefelé irányuló, náluk alacsonyabb teljesítményű személyekkel való összehasonlítások után, hogy önbecsülésüket fenntarthassák” (Dunn et al, 2006).*

iskolát, nagymértékben a tanárai odafigyelésén alapult, akik biztatták, hogy fejlessze mérnöki tehetségét. Minden jól ment egy ideig. Sajnálatos módon a barátja és kollégája elléptetése újra el térbe hozta a dolgokat. A tanácsadó vállalatnál zajló élet a múlt ismétlődésének telt – ámbar akkor még ez nem egy tudatos realizáció volt. Mikor a barátját elnyben részesítették, visszaesett a régi viselkedésébe: a visszahúzóadásba.”

3. *„Különösen nagy gondot kell fordítaniuk a vezetőknek arra, hogy egyértelműen megfogalmazott teljesítménykritériumokat alkalmazzanak. Fontos, hogy az eljárás olyan kritériumokat fogalmazzon meg, amelyeket az alkalmazottak megbízható teljesítménymérési eljárásként értékelnek, és igazságosnak tartanak”* (Dunn et al, 2006).
4. *Az új kollégák nem válthatják fel azonnal a régebben ott dolgozókat, de idővel bizonyos értékek betartásának felmutatása után elérhetik az azonos státuszt* (Bedejan, 1995).
5. *Olyan eszmék támogatása, amelyek a 'fair play' szellemében arra sarkallják az egyént, hogy „jó vesztes” legyen, vagyis viselje tisztességgel, hogy alul maradt valamiben* (Bedejan, 1995).
6. *Olyan, mindenki által elismert „játékszabályok” bevezetése, amelyekhez mindenkinek, aki részt vesz egy adott verseny szituációban, igazodnia kell* (Bedejan, 1995).

A modern nyugati kultúrák szervezeti kontextusában fellelhető imént javasolt intézményes korlátok, meggátolhatják, illetve elfogadható mértékben csökkenthetik a munkahelyi verseny következtében álló irigység fellángolását. Emellett az elosztási igazságosság területén történt kutatások kimutattak egy sor különböző szabályt, amikhez a döntéshozók folyamodhatnak a források igazságos és méltányos felosztásakor, így tovább csökkentve az irigység által motivált cselekedetek legitim „játékterét”:

1. *„A méltányossági szabályok kimondják, hogy a forrásokat a hozzájárulás vagy bevétel arányában kell felosztani.*
2. *Az egyenlőségi szabályok szerint az embereket egyenlően kell jutalmazni — mindenki ugyanannyit kapjon, vagy ugyanannyi lehet sége legyen hasznot húzni. A feloszthatatlan, „darabos” források esetében (mint egy új számítógép),*

az egyenlőség elérhető azáltal, hogy egyenlő esélyt biztosítunk az embereknek a jutalom megszerzésére, mint például egy véletlen sorsolás használatával.

3. *A szükségsszabályok szerint az embereket a szükség vagy nélkülözési szintjük alapján kellene jutalmazni*” (Conlon et al., 2004).

Deutsch (1975) azt javasolja, hogy a méltányossági szabályokat használjuk olyan helyzetekben, ahol az alapvető cél a hatékonyság; az egyenlőségi szabályokat használjuk, ahol a cél a társadalmi harmónia vagy a pozitív kapcsolatok; és a szükségsszabályait akkor használjuk, amikor a cél a személyes fejlődés vagy a jólét.

A döntést bonyolítja, hogy az emberek gyakran preferálnak az adott helyzetben nekik pillanatnyilag legjobban megfelelő elosztási normákat. Így viszont az adott elosztási norma alkalmazásának igazságossága mindig megkérdőjelezhetővé válik, hiszen ezeknek az elosztási elveknek az életben részesítése nem feltétlenül az egyén vagy a közösség morális meggyőződésétől függ. Elster (1989) három allokációs példát hoz fel a munkaerőpiacról, amelyek alátámasztják az iménti megállapítást:

1. „Mikor az orvosi egyetemre való bejutás különböző kritériumainak igazságosságáról kérdezték őket, a rossz tanulmányi eredménnyel rendelkező tanulók egyenlő esélyű sorsolást rangsoroltak a jegyek súlyozásán alapuló sorsolás fölé, és az utóbbit a tisztán érdemen alapuló rendszer fölé, ellenben a jobb eredménnyel rendelkezők a pusztán sorsolást rangsorolták alulra” (Hofstee, 1983 – idézi Elster, 1989).
2. „Mikor megkérdezték a véleményüket a hadseregben való leszerelésről a második világháború után, az az elv, hogy a házas és gyermekes férfiakat kellene először hazaengedni, a legnépszerűbb a házas és gyermekes férfiak között volt, kevésbé népszerű a házas, de gyermektelen férfiak között, és a legkevésbé népszerű az egyedülálló férfiak körében” (Stouffer et al. 1949 vol: II Ch: 11 – idézi Elster, 1989).
3. „Az alanyok, akik 10 órát dolgoztak, mikor a többiek 7-et, úgy vélték, hogy az igazságos fizetés részükre \$35.24, mikor a többiek \$25-t kaptak. Azonban, amikor ők maguk dolgoztak 7 órát és \$25-t kaptak, az alanyok úgy

véltek, hogy a többiek részére az igazságos fizetés \$30.29 lenne” (Messick és Sentis 1983, 70 old. – idézi Elster, 1989).

Világos tendencia létezik, miszerint az alacsony hatékonyságú alanyok az egyenlőség normáját a méltányosság normája fölé helyezik, míg a magas hatékonyságú alanyoknak ellenkező a preferenciája (Messick és Sentis, 1983).

Úgy tűnik, hogy a gazdasági racionalitás által elvárható abszolút értelemben vett jólét csak részben elégíti ki az embereket. Ha pedig igaz, hogy a gazdasági szituációkban a megelégedés a relatív pozícióktól is függ, akkor elkerülhetetlen, hogy a társas összehasonlítás eredményeként az irigység érzése is felszínre kerüljön, hiszen az pontosan ilyen esetekben lángol fel leginkább az emberekben.

Természetesen az olyan negatív érzelmek, mint az irigység felbukkanását befolyásolják még az olyan munkahelyi tényezők is, mint az állás minősége, az állás illeszkedése és a csoportdinamika. Ráadásul a jelenkori humán erőforrás-gyakorlatok – beleértve ebbe az öregedő alkalmazotti állományt, újraszervezést és a diverzitást – szintén számottevően növelhetik a munkahelyi irigység megjelenésének nagyobb valószínűségét (Dogan és Vecchio, 2001).

A kérdés már csak az, hogy egy adott társadalomban milyen mértékben fejti ki hatását a társadalmi verseny (social competition) a gazdasági viselkedésre, illetve az irigység mennyire befolyásolja gazdasági döntéseinket. Vajon az igazságossági, méltányossági és egyenlőségi normák az irigység jelenlétében milyen funkciót töltenek be a bérek, a munkaviszonyok, a vállalati munkastruktúra kialakításában? Lehetséges, hogy a szocialista társadalmakban kifejlődött sajátos társadalmi és gazdasági struktúra és kultúra eredményeként az érzelmi tényezők és a különböző társadalmi normák másképpen, illetve más mértékben befolyásolják az emberek gazdasági döntéseit, még annak ellenére is, hogy már mintegy két évtizede megváltoztak a játékszabályok.

V. AZ EMPIRIKUS KUTATÁS ÖSSZEFOGLALÁSA

A fenti elemzésből megállapíthatjuk, hogy a válaszadók többsége szerint a jövedelemkülönbségek többnyire nem a piacgazdaság és az abban alapvető szerepet játszó verseny eredményeként álltak elő az utóbbi két évtizedben. Bár csak kevesen vállalkoztak arra, hogy egyértelműen kijelentsék azt, hogy a többség csalással jutott a vagyonához, az interjúkból mégis az a kép rajzolódik ki, hogy a válaszadók nehezen tudnak megnevezni olyan embereket, akik véleményük szerint saját erejükkel, tehetségükkel, megérdemelten halmozták fel vagyonukat. Viszont számos utalást találhatunk az interjúban arra, hogy sokan csalással, trükkökkel, adó- és járulékelkerüléssel, a kapcsolati tőke etikailag kifogásolható módon való felhasználásával jutottak előbbre. Az interjúban vissza-visszatérő momentum az etikai normák, a tisztesség és a becsület magyarországi hiánya. A mások sikereivel kapcsolatos ilyen alapvetően negatív vélekedések kiváló táptalajt nyújtanak az irigy motivációk legitimálására, egyfajta öngazolási lehetőséget biztosítanak az irigyek számára. A lényeges kérdés ebben az esetben nem is az, hogy valójában mennyire igazak azok az állítások, melyek szerint a többség illegitim módon jutott hozzá a vagyonához, hanem az, hogy egy ilyen bizonytalan helyzet, általános vélekedés illetve közhangulat, ahol ilyen nagy számban megkérdőjelezzük, illetve megkérdőjelezhetjük a siker, nagyobb teret nyit az irigy motivációk megnyilvánulásának anélkül, hogy az irigykedő embereknek viselkedésük miatt retorziókra kellene számítani. Ha valaki irigységtől főtten megkérdőjelezi egy másik eredményét, egy ilyen közegben nem vált ki megütközést, hiszen szinte napi szinten találkozunk az ember megkérdőjelezhető eredményekkel. Kiváltképpen igaz ez Magyarországon, ahol ezzel egyidejűleg a bizonytalan morális és etikai normákból fakadóan az emberek kezében nincs semmilyen hatékony eszköz arra, hogy felvegyék a harcot az irigységtől motiváltak rosszindulata ellen. Valóban az adatok és az interjúk is azt mutatják, hogy a sikertelenek reakciói a sikeresekkel szemben leginkább negatív cselekedetekben nyilvánulnak meg. Ezeket a negatív reakciókat az interjúalanyok többnyire a háttérben meghúzódó irigységnek tulajdonítják. Mivel a teljesítmények könnyen megkérdőjelezhetők, az irigység is sokkal könnyebben talál magának legitim célpontot és az imént kifejtettek miatt sokkal könnyebben is érvényesülhetnek negatív hatásai. Az interjúk alapján megállapíthatjuk, hogy ezeknek az attitűdöknek aztán a másoknak való betartás, a mások rossz hírnevének keltése, a teljesítményének leszólása formájában megjelenő manifesztációi

kézzelfogható gazdasági károkat okoznak: az innovációt hátráltatják, könnyedén egy-egy üzlettől való eleséshez, egy-egy projekt késedelmes elindításához, egy-egy innovatív ötlet ellehetetlenüléséhez vezethetnek. Interjúalanyaink véleménye szerint az ilyen rosszindulatú viselkedési formák elterjedésének okait alapvetően Magyarország sajátos viszonyaiban kell keresni, kihangsúlyozva, hogy gyakran maga az általános irigység az okok eredendő forrása. Ez alapvetően alátámasztja azt a feltételezést, mely szerint az irigység által motivált cselekedetek csökkenthetik a gazdasági növekedést, a lehetséges tranzakciók számát és hátráltathatják a hosszú távú fejlődést is.

A versenyszellem magyarországi állapotáról sokat elmond maga az az eredmény is, mely szerint mindösszesen a megkérdezettek 40%-a jelezte, hogy ez motiválja a kudarcot. Ha a gazdasági szereplők nagyobb része fél a kudarcoktól, ha egy részük másokat hibáztat, és külső körülményekre hivatkozik, az számottevő negatív hatással lehet az újjászervezésre, a kockázatvállalásra, a vállalkozó kedvre. Ezen megállapítás mellett nem szabad arról sem megfeledkezni, hogy kudarc esetén az irigyek reakciójaként megjelenik a káröröm, ami a kudarcélmény mellett további frusztrációk forrása lehet a versenyzők számára. Ha a társadalomban az irigység általánosan jelen van, a mások kárörömétől való félelem szintén hátráltathatja a vállalkozó kedvet, a kockázatvállalást. A kudarcotól való félelem, az irigyek káröröme mind hozzájárulhatnak az emberek versenyhez való negatív viszonyához.

Az a tendencia, mely szerint a fiatalok közül sokan az irigységet a verseny eredményeként megjelenő, a sikertelenekben elálló természetes érzelemnek tekintik, hosszabb távon az irigység és annak manifesztációjának további elfogadásához, legitimálásához vezethet, ha általánosan elfogadott részévé válik a versennyel kapcsolatos attitűdöknek. Ez kifejezetten káros lehet, kiváltképpen ha figyelembe vesszük, hogy az interjúalanyok meghatározó részét az irigység motiválja keményebb erőfeszítések megtételére, és ez torzíthatja a versenyt és annak céljait. Ezek a megfigyelt tendenciák az egészséges versenyszellem magyarországi fejlődését jelentősen hátráltathatják a jövőben. Eközben az irigység sajátos manifesztációi, mint például a másik elhiteltelenítése, leszólása, elszigetelése illetve a mások munkájának hátráltatása, a betartás tovább erodálhatja az emberek közötti viszonyokat, tovább csökkentve az együttműködéshez szükséges egyének közötti bizalom szintjét. Különösen veszélyes folyamatok ezek, hiszen a felmérésből kiderül, hogy az emberek jelentős része védtelen az irigység motiválta viselkedési formák ellen, ezért számukra ez egy újabb akadály, amely megnehezítheti a mindennapi és a gazdasági céljaik elérését.

VI. KONKLÚZIÓ

A társadalomtudományokban az érzelmek kutatását már a kezdetektől nagyfokú bizonytalanság jellemzi, melynek gyökereit a jelenségek megfoghatatlanságában és még inkább összetettségében kell keresni. A diszciplináris határok kialakulásával az érzelmek kutatása a pszichológia territóriumává vált, annak ellenére, hogy több érzelem is gyaníthatóan meghatározó szerepet játszik mind a mikroszint, mind pedig a makroszint gazdasági és társadalmi folyamatok alakulásában.

Az egyik ilyen érzelem az irigység, amely olyan mikromotivációként jelenik meg a mindennapokban, ami képes akár makroszint hatásokat is kelteni, és így alapvetően a közgazdaságtan, a szociológia, a politológia, de még a jogtudományok természetes érdekfűzésére is számíthatna. Ennek ellenére, szinte egyik társadalomtudományi ágról sem mondható el, hogy szisztematikusan foglalkozott volna az irigységjelenség gazdasági és társadalmi hatásainak részletes elemzésével. Ez utóbbi még a pszichológiáról sem mondható el, amely tudományág alapértelmezetten hivatott lenne erre a feladatra. Azt, hogy a kutatás még mindig a kezdeti szakaszában van, mi sem bizonyítja jobban, hogy alapvető problémák és viták vannak a jelenség meghatározása, definiálása körül, amely nehézségeket tovább súlyosbítják a tudományágak közötti diszciplináris határok és a társadalomtudományok mögött meghúzódó világnézeti, ideológiai ellentétek.

A dolgozatban arra tettem kísérletet, hogy az irigység jelenségét az érzelem kialakulásától a lehetséges manifesztációkon keresztül egészen a feltételezhető makroszint hatásaiig egyfajta folyamatként ábrázoljam, amely folyamat csak adott térben és időben, adott kulturális és morális viszonyok között, adott kontextusban válik teljes egészében értelmezhetővé. Ez a megközelítés számos ponton megkérdőjelezhető, illetve támadható kiváltképpen átfogó jellegéből fakadóan. Ennek ellenére hasznos kiegészítésként lehet pontosan összefoglaló jellege miatt azoknak a különböző társadalomtudományi kutatásoknak, amelyek bizonyos negatív gazdasági és társadalmi folyamatok mögött az irigység motivációját sejtik, de tudományáguk diszciplináris határai mesterséges gátként emelkednek az általuk vizsgált folyamatok jobb megértése és részletesebb leírásának útjába. Márpedig pontosan a vállalati vezetők körében készített felmérés eredményei mutatják, hogy milyen fontos szerepe lenne az olyan tényezőknek, mint az irigység további vizsgálatának a poszt szocialista országokban.

A dolgozatban amellet érveltem, hogy a szocialista gazdasági struktúra összeomlásához nemcsak a „túlzott központosítás” következtében a materiális források területén el álló hibás allokációs gyakorlat vezetett, hanem az a társadalomszervezési mechanizmus, amely az irigységet és annak destruktív manifesztációit emelte össztársadalmi szintre, amely gyakorlat a gazdaság egy másik meghatározó tényez jének, az emberi er forrás és az emberi viszonyok min ségének erodálásához vezetett. Az intézményesített irigység a rendszerváltás után az emberek közötti jövedelemkülönbségek megnövekedésének következtében talán még a korábbiaknál is destruktívabbnak bizonyult, hiszen alapjaiban hátráltatta a piacgazdaság és a demokrácia kialakulását a posztszocialista országokban. A helyzetet leginkább az nehezíti, hogy sem a piacgazdaság, sem pedig a demokratikus társadalmi berendezkedés „szabálykönyveiben” nincsenek meg a megfelel korlátok az olyan destruktív motivációk korlátozására, mint amilyen az irigység is. Az ilyen célok általában a sikeres fejlett gazdaságokban és társadalmakban különböz kulturális és társadalmi normák segítségével valósulnak meg. Ez a normarendszer viszont szintén hiányzik a posztszocialista társadalmakban. Ugyanakkor az igazságosság, a méltányosság és különösképpen a hosszú ideig propagált egyenl ség normája túlságosan könnyen elérhet azok számára, akik irigy motivációikat ezek mögé szeretnék elrejtteni. Ha még nem alakult ki a társadalomban az a normarendszer, amely védelmet nyújthat az ilyen destruktív motivációk ellen, akkor rövid távon csak az államtól várhatjuk a szabályozó lépések megtételét. Valószínű leg pontosan a dolgozatban leírt jelenség és hatásainak figyelmen kívül hagyása, illetve nem ismerése lehet annak az oka, hogy még napjainkban is olyan rendeletek születnek, és olyan implicit gyakorlatot folytatnak az állami szervek (lásd: APEH feljelentések), amelyek tovább éltetik az irigység társadalomromboló hatásait ahelyett, hogy felvennék ellenük a harcot. Hiába költünk milliárdokat az innováció serkentésére, ha a társadalom kirekesztéssel, leszólással jutalmazza a vállalkozó kedv eket. Ha a siker elérésének útja nehezen azonosítható, sok esetben megkérd jelezhet , ha a jogi és az etikai viszonyok nem egyértelm eek, akkor nem csodálkozhatunk, hogy az irigység által motiváltak bárki sikereit kétségbe vonhatják, és tulajdonképpen ez alapján bármivel megrágalmazhatják ket, szinte következmények nélkül. Ez utóbbi helyzetet súlyosbítja, ha az állam „ rködése” mellett a sikerek többsége valóban illegitim módon áll el , hiszen ez végképp összezavarja az emberek társadalmi „irányt it”. Ezért igenis fontos szerepe van és kell, hogy legyen az államnak a posztszocialista országokban, csak talán nem az igazságosság,

méltányosság, egyenlőség adott helyzetben akár még álságosnak is tűnő normái mögé bújva az újraelosztás minél nagyobb mérték fenntartásában. Viszont annál inkább olyan szabályozások létrehozása, és azok következetes betartatása lenne kiemelkedően fontos feladat, amely elősegíti a társadalomban egy olyan új normarendszer kialakítását, amely sikeresen tud szembeszállni a poszt szocialista országok rendszerspecifikus problémáival. Önmagában a piacgazdaság és a demokrácia intézményeinek kiépítése sajnos nem oldotta meg ezen országok problémáit, sőt úgy tűnik, ezek az új rendszerek maguk is jelentős károkat okoztak ezekben a társadalmakban a már meglévő és beágyazódott viselkedésmintákra ráépülve.

Az empirikus kutatás rávilágított arra a tényre, hogy a magyar vállalati vezetők relatív többsége (40%) szerint az irigység természetes érzése a veszteseknek, és sokan közülük úgy gondolják, hogy még motiváló is lehet. Ez az eredmény azt mutatja, hogy a gazdasági szereplők szerint a verseny eredményeként természetes, hogy előáll az irigység. Ennek pedig nem feltétlenül kellene így lennie, sőt az Egyesült Államokban például a versenyszellem fejlettsége miatt a verseny sokkal inkább a sikeresek, a győztesek csodálatát, tiszteletét váltja ki mind az adott versenyhelyzetet kívülről szemlélők, mind pedig a versenyben résztvevők részéről. A kutatás során sajnos nem nyílt lehetőség egy szélesebb körű, a társadalmat átfogó, szociológiai jellegű felmérés elkészítésére, de fontos lenne felmérni a társadalom szélesebb rétegeinek irigységhez kapcsolódó attitűdjeit.

A magyar társadalomban – csak úgy, mint a többi rendszerváltó országban – egész társadalmi rétegek kerültek perifériára az átalakulás következtében. Ahogy az egyik interjúalanyunk fentebb fogalmazott, sokan „már nincsenek is a pályán”, ahol versenyezni kellene. Szükség lenne arra, hogy a jövőbeli kutatások ezekre az emberekre is kiterjedjenek, és megvizsgálják az irigység szerepét ezeknek a rétegeknek, kisebb és nagyobb közösségeknek az életében, sikertelenségében. Azért, hogy közelebb jussunk annak a megválaszolásához, hogy mennyire járult hozzá az irigységkorlát, az intézményesített irigység ahhoz, hogy ezek az emberek nem tudnak hatékonyan részt venni a gazdasági szférában.

FÜGGELÉK

1. sz. Függelék

Irigység kontra féltékenység

Különböz kutatók és szótárak birtoklás és/vagy versengés szempontjából tesznek különbséget a két fogalom jelentése között. Rawls (1971) például a féltékenységet (*jealousy*) és az irigységet (*envy*) úgy különbözteti meg egymástól, hogy míg az előbbi egy már birtokunkban lévő dolog megtartására, az utóbbi egy még el nem ért, birtokba nem vett dolog elérésének kívánására vonatkozik. Másként fogalmazva, a féltékenység (*jealousy*) egyfajta versengéssel jár együtt a birtokló és a valós vagy képzelt ellenfél között – aki egy adott birtokot (gyakran személyt) el akar venni. Ezzel ellentétben az irigység (*envy*) esetén nincs szükség rivális fél jelenlétére ahhoz, hogy az érzés bekövetkezzon, hanem egy olyan fél kell hozzá, akinek van valamije, amit az irigy magának kíván.

Ha a két jelenséget a versengés szempontjából különböztetjük meg egymástól, akkor a következőre jutunk: míg az egyik esetben szükség van riválisra, a másikban nincsen, értelmezhetjük úgy, hogy a féltékenység (*jealousy*) érzete legalább három elemet foglal magába: a féltékeny személyt, a birtokot és a rivalist, míg az irigység (*envy*) kételemes társas állapot, amely az irigy és az irigyelt személy kapcsolatában bontakozik ki (utóbbi lehet rivális, de nem szükségszerű). Tovább lehet árnyalni a különbséget a két jelenség között azzal, hogy a féltékenység (*jealousy*) mint birtoklási vágy alapvetően nem javakra vagy tulajdonságokra vonatkozik, hanem értékes emberi kapcsolatokra. Morális szempontból értékelve azt mondhatjuk, hogy amíg az irigység (*envy*) valaki más javainak, elnyerésének, illetve tulajdonságainak megkívánása, addig a féltékenység (*jealousy*) jogos érzés, amely akkor támad fel, ha védeni akarunk valamit (vagy valakit), amiről (vagy akiről) úgy érezzük, jogosan tartozik hozzánk.

Nadja Reissland munkájára alapozva Harré (1986) egy példán keresztül mutatja be, hogy az irigység (*envy*) a helyi morális renddel kapcsolatban és azzal összefüggésben teremti meg és válik el élesen a féltékenység (*jealousy*) fogalmától. Harré a következő kísérletet írja le, amelyben az érzelmek kifejezése alapján illusztrálja az irigység (*envy*) és a féltékenység (*jealousy*) közti különbséget egy adott szcenárióban:

“Képzeliünk el három karaktert, N-et, M-et és O-t. N és M egy szabadtéri kávézóban üldögélnek, és vidáman iszogatják az aperitifüket. O meglátja ket az utca túloldaláról. Az első szcenárióban, M házastársa N-nek, míg a másodikban M O-nak a házastársa. Habozás nélkül a csoport úgy gondolta, hogy az első esetben O irigyelné (envious) N-et, de féltékeny (jealous) lenne a másodikban. Ez egy nagyon egyszer példája a morális rend szerepének a két érzelmi szó megkülönböztetett használatában”. (Harré, 1986, 6. old)⁸⁴

Salovey és Rodin (1984)⁸⁵ az angol nyelvhasználatot vizsgálva megállapítja, hogy az átlagemberek csak ritkán tesznek különbséget a két kérdéses kifejezés között. A szerzők eredményeikre alapozva megállapították, hogy az irigység (envy) csak egy speciális változata a féltékenységnak (jealousy) és arra tettek javaslatot, hogy a témával foglalkozó kutatók hagyjanak fel az irigység (envy) kifejezés használatával. Salovey és Rodin továbbá amellett érvelnek, hogy azokat a szituációkat, amelyeket korábban az irigység (envy) kifejezéssel írtak le a kutatók, egy sokkal megfelelőbb címkével, a „társasösszehasonlítás-alapú féltékenység” („social-comparison jealousy”) kifejezéssel lássák el a továbbiakban. Smith és társai (1988) viszont felülvizsgálva Salovey és Rodin eredményeit és álláspontját, megállapítják, hogy a fogalmak jelentése és használata körüli homályosság a féltékenység (jealousy) kifejezés kétértelmezéséből fakad. Ezek a szerzők arra a következtetésre jutottak a kutatásaik alapján, hogy az irigység (envy) szó sokkal jobb leírója egy adott konkrét érzelemnek, mint a féltékenység (jealousy), amely gyakran többértelmezű és így egymástól jelentősen eltérő szituációkban is használatos. Szemben tehát a Salovey és Rodin (1984) szerzőpárossal, Smith és társai (1988) éppen amellett érvelnek, hogy az irigység (envy) kifejezés használata sokkal jogosabb és helyénvalóbb, mint a féltékenység (jealousy).

Az imént leírtakkal szemben néhány más nyelvben az angollal ellentétben az irigység (envy) és a féltékenység (jealousy) fogalmát egymást kölcsönösen kizáró értelemben használják, nagyjából így van ez a magyar nyelvben is. Stepanova és Coley (2002) hívja fel a figyelmet az orosz nyelvben használt kifejezésekre, ahol a *revnyit* (féltékeny) és *zavigyit* (irigy) jelzőt egymástól világosan különböző helyzetekben alkalmazzák szemben – mint ahogy azt láttuk – az angollal, ahol gyakran cserélik fel a

⁸⁴ Idézi Clarke (2003).

⁸⁵ Idézi Smith et al. (1988).

kifejezéseket egymással. Figyelmen kívül hagyva a féltékenység (*jealousy*) és irigység (*envy*) szavak használatában megfigyelt szemantikai különbségeket, tanulmányuk azt a következtetést vonja le, hogy az angol és az orosz nyelvet beszélők (és a mindkét nyelvet beszélők is) az érzelmekkel telített helyzetekről való fogalomalkotásukban hasonlítanak egymáshoz.

2. sz. Függelék

Az irigység néhány jelentősebb szakirodalmi meghatározása

Melanie Klein (1957) elmélete az irigység egyik legtekintélyesebb pszichoanalitikus megközelítése. Az meghatározása szerint az irigységet úgy tekintjük, mint:

„...dühös érzést, hogy egy másik személy valami kíváncsiságot birtokol és élvez – irigy ösztönzést, hogy elvegyük és szétromboljuk azt”.

E megközelítést összevetve Nietzsche definíciójával, hasonlóságot tapasztalunk:

„Ha valakinek nem sikerül megvalósítania vágyát, dühösen kiált fel: Pusztuljon az egész világ! (...) Ha nem lehet valami az enyém, senkinek ne legyen semmije, senkinek se legyen semmi!” (Idézi Schoeck, 1966)

A két jellemzés rávilágít az irigység során a fájdalomon kívüli más érzések megjelenésére is, a dühre és a rombolási vágyra.

A társas összehasonlítás elméletén alapuló definíciók – az irigység pszichológiai kutatásának másik jelentős megközelítései – annak ellenére, hogy hangsúlyozzák a jelenség más fontos aspektusait, még mindig említetlenül hagyják a filozófusok által megfigyelt diszkomfort érzékelést, illetve a Klein és Nietzsche által kiemelt destruktív tendenciákat. Az amerikai szociálpszichológus, Leon Festinger (1954) által kidolgozott társas összehasonlítás elmélete szerint egyéb objektív mércék hiányában másokhoz – rendszerint hozzánk hasonlókhöz – viszonyítva vagyunk csak képesek önmagunk felbecslésére és értékelésére. A társas összehasonlítás egyik érzelmi mellékterméke

éppen az irigység lehet. Az irigység (*envy*) társas összehasonlítás elmélete által ihletett egyik meghatározó szociálpszichológia definíciója a következő :

“Érzések, gondolatok és viselkedési formák keveréke, amelyek akkor állnak el , amikor személyes tulajdonságaink, tulajdonunk vagy teljesítményünk véleményünk szerint nem éri el azok szintjét, akik számunkra fontosak” (Salovey és Rodin, 1985).⁸⁶

A nézet egybevág Schoeck (1966) szociológiai alapú irigység (*envy*) megközelítésével:

"...késztetés (drive), amely az ember mint társas lény életének lényegét érinti (...), bels ősztönzés arra, hogy önmagunkat – irigykedve – másokkal összehasonlítsuk."

Bár ezek a definíciók nem tesznek semmilyen említést a diszkomfort érzésről, a fájdalomról, a dühről és a rombolási vágyról, valamelyest mégis rávilágítanak a jelenségnek az idézett filozófusok által megfigyelt fontos aspektusaira.

Míg Nietzsche a kettőt egymáshoz kapcsolja, Klein és Spinoza azonosnak tekinti az irigységet (*envy*) és a haragot, mindhármuk meglátása szerint e két érzés kéz a kézben jár egy irigységiepipizód során. Arisztotelész kiemeli, hogy a velünk egyenrangúakkal szemben alakulhat ki irigység, s ez megfelel a társas összehasonlítás elméletének irányvonalát követő kutatási eredményeknek, amelyek szerint az emberek hajlamosak arra, hogy magukat másokkal összehasonlítsák, s irigységet (*envy*) érezzenek azokkal szemben, akik valamilyen releváns vonatkozásban hozzájuk hasonlóak. Erre jó példa a koldus esete, akit sokkal inkább felb szít, ha azt látja, hogy egy másik koldus a szokásosnál több pénzt kap, mintha annak lenne tanúja, hogy egy gazdag ember nagy összegű pénzt nyer.

Azért, hogy rávilágítsunk a jelenség további lényeges karakterisztikáira, vizsgáljunk meg két másik meghatározást. Kant (1785/1964) nagy körültekintéssel írja le az irigység jelenségét:

⁸⁶ Idézi Habimana and Massé (2000).

„Az irigység (envy (livor)) hajlam arra, hogy rossz közérzettel fogadjuk mások el nyét, még akkor is, ha ez bennünket semmilyen módon nem rövidít meg; s ha ez cselekvéshez is vezet (melynek célja mások el nyének csökkentése), [ilyenkor] min sített irigységr l beszélünk. Egyébként csak rossz-szándékról (invidenciáról) [van szó]; ami nem más, mint egy indirekt, rosszindulatú kedélyállapot, nevezetesen egy ellenszenves viszonyulás azzal szembe, hogy a saját javainkat a mások javai felülmúlják, azért mert nem valódi értékük alapján ítéljük meg ket, hanem mások javaihoz hasonlítva, és tovább lépve szimbolizáljuk ezt az értékelést” (Idézi - Schoeck 1966, 201. old.).

Kant hatása egyértelm en érz dik Rawls meghatározásán, kiváltképpen igaz ez arra a kitételre, amely hangsúlyozza, hogy akkor is el állhat az irigység, ha mások el nyei nem állnak összefüggésben a saját el nyeinkkel és az el nyeik egyáltalán nem csökkentik az irigy fél el nyeit.

„Az irigységet arra irányuló hajlandóságnak tekinthetjük, hogy ellenségesen gondolunk mások el nyeire, noha az, hogy szerencsésebbek nálunk, nem csökkenti a mi el nyeinket. Irigyeljük azokat, akik jobb helyzetben vannak nálunk, és még akkor is készek lennénk megfosztani ket a nagyobb el nyökt l, ha ezzel a magunkéból is fel kellene adnunk szükségképpen valamit.” (Rawls, 1971, 616. old.)

Kant és Rawls megközelítésének egyik fontos eleme a már korábban idézett – Nietzsche és Klein által is említett – cselekvési tendencia, melynek célja az adott el ny megszüntetése, illetve az adott el ny birtokosának elválasztása a fölényt el idéző karakterisztikától vagy dologtól.

Azonban Rawls meghatározása kiemeli egy másik nagyon fontos aspektust, amely kiváltképpen az irigység gazdasági hatásainak elemzése során kap igazán nagy hangsúlyt. Ez pedig az a tény, hogy az irigyked ember hajlandó még önmagának is kárt okozni, csak hogy megszüntesse az irigyelt fél és az önmaga közötti vélt vagy valós különbséget.

HIVATKOZÁSOK

- Adams, J. S. [1963]: Towards an Understanding of Inequity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 67, No.5, pp. 422-436.
- Ainslie, G. [1992]: *Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person*. Cambridge University Press.
- Akerlof, G. A. – Yellen, J. L. [1988]: Fairness and Unemployment. *American Economic Review*, American Economic Association, (May), Vol. 78, No. 2, pp. 44-49.
- Andorka Rudolf [1996]: A társadalmi egyenlőtlenségek növekedése a rendszerváltás órára. *Szociológiai Szemle*, 2. sz., 3-26. old.
- Arató Nóra [2004]: A besúgások többsége alaptalan. *Hetek*, VIII. évfolyam, 39. szám, 2004. szeptember 24. <http://epa.oszk.hu/00800/00804/00345/46884.html>.
Letöltve: 2007.07.20.
- Axelrod, R. [2000]: On Six Advances in Cooperation Theory. *Analyse and Kritik*, 22, (July), pp. 130-151.
- Balla József [2007]: Az APEH vagyonosodási vizsgálatai: Alku nincs. <http://www.manco.hu/index.php?gcPage=/public/hirek/hir.php&id=14974>.
Letöltve: 2007.09.23.
- Bara Zoltán [1998]: A tisztességes elosztás mikroökonómiai elmélete. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., június, 558-575. old.
- Bartling, B. – Siemens, F. von [2006]: The Intensity of Incentives in Firms and Markets: Moral Hazard with Envious Agents. *Discussion Papers in Economics* 913, University of Munich, Department of Economics.
- Baumol, W. J. [1968]: *Superfairness*. The MIT Press, Cambridge.
- Beckman, S. R. – Formby J. – Smith W. J. – Zheng B. [2002]: Envy, malice and Pareto efficiency: An experimental examination. *Social Choice and Welfare*, Springer, vol. 19 (2), pp. 349-367.
- Beckman, S. R. – Zheng, B. [2006]: The Effects of Race, Income, Mobility and Political Beliefs on Support For Redistribution. Working Paper Series, No. 06-02, February http://econ.cudenver.edu/home/workingpapers/Beckman_WP_06-02.pdf. Letöltve: 2007.08.11.
- Bedejan, A. [1995]: Workplace Envy. *Organizational Dynamics* Vol. 23, No. 4, pp. 49-56.

- Benabou, R – Ok, E. [2001]: Social mobility and the demand for redistribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 447-487.
- Berezin, M. [2003]: Emotions and the Economy. *Handbook of Economic Sociology*, 2nd edition, Neil J. Smelser and Richard Swedberg, (eds.) New York and Princeton, Russell Sage Foundation and Princeton University Press, pp. 109-127.
- Blau, P. M. [1964]: *Exchange and Power in Social Life*. Wiley.
- Boincy, L. G. [1995]: When Efficient Is Insufficient: Fairness in Decisions Affecting a Group. *Management Science*, Vol. 41, No. 9. (September), pp. 0523-1537.
- Bolton, G. E. – Ockenfels, A. [2000]: ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Cooperation. *American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, pp. 166-93.
- Bourdieu, P. [1980]: *Le sens pratique*. Éditions de Minuit, Paris.
- Bowles, S. – Gintis, H. [2000]: Walrasian Economics In Retrospect. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, November, Vol. 115, No. 4, pp. 1411-1439.
- Brams, S. J. – Taylor A. D. [1995]: An Envy-Free Cake Division Protocol. *American Mathematical Monthly*, Vol. 102, pp. 9-19.
- Brosnan, S. F. – de Waal, F. B. M. [2003]: Monkeys reject unequal pay. *Nature*, Vol. 425.
- Brosnan, S. F. [2006]: Nonhuman Species' Reactions to Inequity and their Implications for Fairness. *Social Justice Research*, Vol. 19, No. 2, June.
- Brückner Gergely [2007]: Filléres emlékek – Vagyonosodási vizsgálatok. *Manager Magazin* 3. szám. <http://www.managermagazin.hu/magazin.php?page=article&id=830>. Letöltve: 2008.01.16.
- Calmfors, L. [1993]: Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 131, OECD Publishing.
- Carpenter, J. P. [2005]: Endogenous Social Preferences. *Review of Radical Political Economics*, Winter, Vol. 37, No. 1, pp. 63-84.
- Charness, G. – Rabin, M. [2002]: Understanding Social Preferences with Simple Tests, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 3, pp. 817-69.
- Clanton, G. – Smith, L. G. [1977]: *Jealousy*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- Clarke, S. [2003]: Psychoanalytic sociology and the interpretation of emotion. *Journal for the Theory of Social Behavior*, Vol. 33, 145–164.

- Commons, J. R. [1934]: *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. MacMillan, New York.
- Conlon, D. E. – Porter, C. O. L. H. – McLean Parks, J. [2004]: The Fairness of Decision Rules. *Journal of Management*, June 1, Vol. 30, No. 3, pp. 329 - 349.
- Cseh-Szombathy László és Ferge Zsuzsa (szerk.) [1971]: *A szociológiai felvétel módszerei*. Budapest: KJK.
- Csepeli György – Örkény Antal – Székelyi Mária – Barna Ildikó [2004]: Bizalom és gyanakvás. Szociálpszichológiai akadályok a piacgazdasághoz vezető úton Kelet-Európában. *Szociológiai Szemle*, 2004/1. 3–35. old.
- D’Arms, J. [2002]: Envy. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2002 Edition), Edward N. Zalta (ed.), <http://plato.stanford.edu/archives/win2002/entries/envy/>. Letöltve: 200.08.05.
- Deutsch, M. [1975]: Equity, equality and need: What determines which value will be used as a basis of distributive justice? *Journal of Social Issues*, Vol. 31, pp. 137-149.
- Dogan, K. – Vecchio, R. P. [2001]: Managing Envy and Jealousy in the Workplace. *Compensation and Benefits Review*, Vol. 33, pp. 57-64.
- Dufwenberg, M. – Kirchsteiger, G. [2004]: A Theory of Sequential Reciprocity. *Games and Economic Behavior*, Vol. 47, pp. 268-278.
- Dunn, J. – Schweitzer, M. [2004]: Too good to be trusted? Relative performance, envy and trust. *Proceedings of the Sixty-fourth Annual Meeting of the Academy of Management* (CD), ISSN 1543-8643.
- Earl, Peter E. [1990]: Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, Vol. 100 (September), pp. 718-755.
- Edney, J. J. [1984]: Rationality and Social Justice. Vol. 37, No. 2, pp. 163-179.
- Elfenbein, H. A. [2007]: Emotion in organizations: A review and theoretical integration. *Annals of the Academy of Management*. Vol. 1. Chapter 7. pp. 371-457.
- Elster, J. [1991]: Envy in social life. Zeckhauser, R.J. (Ed.), *Strategy and Choice*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 49-82.
- Elster, J. [1989]: Wage Bargaining and Social Norms. *Acta Sociologica*, Vol. 32, 113-136.
- Elster, J. [1996a]: Doing our level best. *The Times Literary Supplement*, March, Vol. 29, pp. 12-13. <http://www.geocities.com/hmelberg/elster/AR96DOLB.HTM>. Letöltve: 2007.08.10.

- Elster, J. [1996b]: Rationality and Emotions. *The Economic Journal*, Vol. 106, Issue 438, September, pp. 1386-1397.
- Elster, J. [1998]: Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, Issue 1, March, pp. 47-74.
- Elster, J. [1999]: *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*. New York: Cambridge University Press.
- Engelmann, D. – Strobel, M. [2004]: Inequality Aversion, Efficiency and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments. *American Economic Review*, Vol. 94, No. 4, September, pp. 857-869.
- Falk, A. – Fischbacher, U. [2000]: A Theory of Reciprocity. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 6, forthcoming in *Games and Economic Behavior*.
- Fehr, E. and Fischbacher, U. [2002]: Why Social Preferences Matter – The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and on Incentives. *Economic Journal*.
- Fehr, E. – Schmidt, K. M. [1999]: A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, pp. 817-868.
- Fehr, E. – Schmidt, K. M. [2000]: Theories of Fairness and Reciprocity Evidence and Economic Applications. Prepared for the invited lecture session on Behavioral Economics at the 8th World Congress of the Econometric Society in Seattle, December 23.
- Fehr, E. – Naef, M. – Schmidt, K. M. [2004]: The Role of Equality and Efficiency in Social Preferences. Discussion Papers 30, SFB/TR 15 Governance and the Efficiency of Economic Systems, Free University of Berlin, Humboldt University of Berlin, University of Bonn, University of Mannheim, University of Munich.
- Festinger, L. [1954]: A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, Vol. 7 (May), pp. 117-140.
- Fischer, J. A. V. – Torgler, B. [2006]: Does Envy Destroy Social Fundamentals? The Impact of Relative Income Position on Social Capital. CREMA Working Paper Series 2006-04, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA).
- Fishburn, P. C. – Sarin, R. K. [1994]: Fairness and social risk I: Unaggregated analyses. *Management Science*, Vol. 40, pp. 1174-1188.

- Fleurbaey, M. [1994]: On fair compensation. *Theory and Decision*, Vol. 36, pp. 277-307.
- Fleurbaey, M. [2006]: To envy or to be envied? Refinements of no-envy for the compensation problem. IDEP Working Papers 0603, Institut d'économie publique (IDEP), Marseille, France.
- Foley, D. K. [1967]: Resource Allocation and the Public Sector. *Yale Economic Essays*, Vol. 7, pp. 45-198.
- Foster, G. [1972]: The anatomy of envy. *Current Anthropology*, 13, 165–202.
- Fukuyama, F. [1995]: *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York. The Free Press.
- Frank, R. [1985]: *Choosing the Right Pond*. New York, Oxford University Press.
- Frank, R. H. [1988]: *Passions with Reason: The Strategic Role of Emotions*. New York, W. W. Norton.
- Frank, R. H. [1997]: The frame of reference as a public good. *Economic Journal*, 107, pp. 1832-1847.
- Friedman, M. [1962]: *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, D. [2005]: *Conspicuous Consumption Dynamics*. Working Paper, No. 609, University of California Santa Cruz.
- Gephardt, W. – Kamphausen, G. [1994]: *Zwei Dörfer in Deutschland: mentalitätsunterschiede nach der Wiedervereinigung*. Opladen, Leske und Budrich.
- Goel, A. – Thakor, A. V. [2005]: Green with Envy: Implications for Corporate Investment Distortions. *Journal of Business* 78-6, November, pp. 2255-2287.
- Gordon, F. M. [1999]: *The Morality of Competition*. Institute for Work Democracy, November 19.
- Graham, C. – Pettinato, S. [2006]: Frustrated Achievers: Winners, Losers, and Subjective Well-Being in Peru's Emerging Economy. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 606, No. 1, pp. 128-153.
- Greenberg, J. [1990]: Employee theft as a reaction to underpayment inequity: The hidden cost of pay cuts. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 75, No. 5, pp. 561-568.
- Grolleau G. – Mzoughi, N. – Sutan, A. [2006]: Do You Envy Others Competitively or Destructively? An Experimental and Survey Investigation. Social Sciences Research Network, SSRN Working Paper Series, No. 930103.

- Güth, W. – Kliemt, H. – Ockenfels, A. [2003]: Fairness versus efficiency: An experimental study of (mutual) gift giving. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Elsevier, April, Vol. 50, No. 4, pp. 465-475.
- Habimana, E. – Massé, L. [2000]: Envy manifestations and personality disorders. *Eur Psychiatry* Vol. 15, No. 1, pp. 15-21.
- Hámori Balázs [1998]: *Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése.* Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hámori Balázs – Szabó Katalin – Derecskei Anita – Hurta Hilda –Tóth László [2007a]: Verseng és kooperatív attitűdök az átalakuló gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 6. sz. pp. 579-601.
- Hámori Balázs – Szabó Katalin – Hurta Hilda –Tóth László [2007b]: A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 11. sz. Október.
- Hansson, S. O. [2004]: Welfare, Justice, and Pareto Efficiency. *Ethical Theory and Moral Practice*, Vol. 7, pp. 361-380.
- Hareli, S. – Weiner, B. [2002]: Social Emotions and Personality Inferences: A Scaffold for a New Direction in the Study of Achievement Motivation. *Educational Psychologist*, Vol. 37, No.3, pp. 183-193.
- Harré, R. (ed.) [1986]: *The Social Construction of Emotion.* Oxford, Blackwell.
- Heath, J. [1999]: Normative Economics. <http://www.erin.utoronto.ca/~w3phl296/text/table.html>. Letöltve: 2007.08.05.
- Heath, J. [2006]: Envy and efficiency. *Revue de philosophie économique*, 13.
- Heikkinen, E. – Latvala, E. – Isola, A. [2003]: Envy in a nurse education community. *International Journal of Nursing Studies*, March, Vol. 40, No. 3, pp. 259-68.
- Hirsch, F. [1976]: *Social Limits to Growth.* Harvard University Press, Cambridge.
- Hirschman, A. O. [1973]: Changing tolerance for income inequality in the course of economic development. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, pp. 544-566.
- Hirschman, A. O. [1982]: Rival Interpretations of Market Society: civilizing, destructive, or feeble? *Journal of Economic Literature*, 20, pp. 1463-1484.
- Hively, W. [1995]: Dividing the Spoils. *Discover Magazine*, March, <http://discovermagazine.com/1995/mar/dividingthespoil479/>
- Hofstee, W. K. B. [1983]: The Case for Compromise in Educational Selection and Grading. S. B. Anderson and J. S. Helmick (eds), *On Educational Testing*, San Francisco, Jossey-Bass, pp. 109-127.

- HRPortal [2007]: N ket a vezetésbe! <http://www.hrportal.hu/index.phtml?page=article&id=59311>, Letöltve: 2007.08.03.
- Hubback, J. [1972]: Envy and the shadow. *Journal of Analitical Psychology*, Vo. 17, pp. 157-165.
- Hyman, R. – Brough, I. [1975]: *Social Values and Industrial Relations*. Oxford, Blackwell.
- Janis, I. [1989]: *Crucial Decisions: Leadership in Policymaking and Crisis Management*. The Free Press, New York.
- Kant, I. [1785/1964]: *Groundwork of the Metaphysics of Morals*. New York, Harper and Row.
- Kaufman, B. E. [1999]: Emotional arousal as a source of bounded rationality. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 38, pp. 135-144.
- Kelly, J. S.[1987]: An interview with Kenneth J. Arrow. *Social Choice Welfare* Vol. 4, pp. 43–62.
- Kets de Vries, M. F. R. [1992]: The motivating role of envy: A forgotten factor in management theory. *Administration and Society*. SAGE. Vol. 24. No. 1. pp. 41-60.
- Khrushcheva, N. L. – Benvenuti, A. R. [2002]: *Lessons of transition: The cultural contradictions and the future of Russian liberalization*. World Policy Institute Publication. New York. July.
- Klein, M. [1957]: *Envy and gratitude, a study of the unconscious state*. London, Tavistock Publications.
- Kohn, A. [1986]: *No contest: The case against competition*. Boston, Houghton Mifflin Company.
- Kreeger, L. [1992]: Envy preemption in small and large groups. *Group Analysis*. SAGE. Vol. 25. pp. 391-412.
- Lehmann, D. R. [2001]: The Impact of Altruism and Envy of Competitive Behavior and Satisfaction. *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 18, No. 1 (June), pp. 5-17.
- Levy, R. [1973]: *The Tahitians*. Chicago, U. of Chicago Press.
- Lewis, C. S. [1936/1995]: *The allegory of love*. London, Oxford U. Press, Patricia M. Spacks, Boredom, Chicago, U. of Chicago Press.

- Maijala, H. – Munnukka, T. – Nikkonen, M. [2000]: Feeling of „lacking” as the core of envy: a conceptual analysis of envy. *Journal of Advanced Nursing*, Vol. 31, No. 6, pp. 1342-1350.
- Mandeville, B. [1714]: *The Fable of the Bees; or: Private Vices. Public Benefits.*
- Marglin, S. A. [2002]: *Economic Myths. Séminaire Hétérodoxies, MATISSE, University of Paris I.* <http://matisse.univ-paris1.fr/doc2/EcoMyths.pdf>. Letöltve: 2007.07.26.
- Martin, J. [1982]: The Fairness of Earning Differentials: An Experimental Study of the Perceptions of Blue Collar Workers. *The Journal of Human Resources*, Vol. 17, pp. 110-122.
- Matt, S. J. [2003]: *Keeping up with the Joneses: Envy in American Consumer Society, 1890-1930.* University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Messick, D. N. – Sentis, K. [1983]: Fairness, Reference, and Fairness Biases. Messick and Cook (eds.), *Equity Theory*, New York, Praeger, pp. 61-94.
- Molm, L. D. – Collett, J. L. – Schaefer, D. R. [2006]: Conflict and Fairness in Social Exchange. *Social Forces*, Vol. 84, No. 4, pp. 2331-52, The University of North Carolina Press.
- Mora, G. F. de la [1987]: *Egalitarian Envy – the Political Foundations of Social Justice.* Paragon House Publishers. New York.
- MTV, [2006]: Sárka Irigység faktor - az eltitkolt jövedelemről általában a szomszéd tesz bejelentést [2006] május 31. 14:20 hirado.hu/MTI.
- Mui, V. L. [1995]: The economics of envy. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 26: 311-336.
- Nickerson, J. A. – Zenger T. R. [2006]: Envy, Comparison Costs, and the Economic Theory of the Firm. March, 20, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=898873> Letöltve: 2007.08.14.
- Norman, R. [2002]: Equality, Envy, and the Sense of Injustice. *Journal of Applied Philosophy*, Vol. 19, No. 1, pp. 43-54.
- Oatley, K. [1992]: *Best Laid Schemes: The Psychology of Emotions.* Cambridge University Press, New York.
- Offe, C. [1993]: *Designing Institutions for East European Transitions.* Collegium Budapest, Institute for Advanced Study, Public Lecture No. 9.
- Oláh Sándor [1999]: “A mi munkánknak kicsi az értéke...”. *Magyar Szemle*, 3-4. 78-103. old.

- Onyeiwu, S. – Jones, R. [2003]: An institutionalist perception of cooperative behavior. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 32, Issue 3, pp. 233–248.
- Ottone, S. [2006]: Fairness: a survey. Department of Public Policy and Public Choice – Polis, Working paper n. 64, January.
- Pareto, V. [1968]: The rise and fall of the elites. Bedminster Press.
- Pazner, E. – Schmeidler, D. [1974]: A difficulty in the concept of fairness. *Review of Economic Studies*, Vol. 41, pp. 441-443.
- Peters, S. L. – Bos, K. van den. – Bobocel, D. B. [2004]: The Moral Superiority Effect: Self Versus Other. Differences in Satisfaction With Being Overpaid. *Social Justice Research*, Vol. 17, No. 3, September.
- Piketty, T. [1995]: Social mobility and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics* 110, pp. 551-584.
- Pokol Béla [1995]: Bourdieu elméletének alapkategóriái. *Elméleti szociológia*, 2. sz.
- Putterman, L. [1997]: Why have the rabble not redistributed the wealth? On the stability of democracy and unequal property. Roemer, J. E. (Ed), *Property Relations, Incentives and Welfare*. London, Macmillan.
- Rabin, M. [1993]: Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, 83, pp. 1281-1302.
- Rawls, J. [1971]: A theory of justice. Harvard University Press, Cambridge.
- Rose, R. [1992]: Toward a Civil Economy. *Journal of Democracy* 3, No. 2, 13–26.
- Rotter, J. B. [1966]: Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, vol. 80.
- Rubin, P. H. [2007]: Evolution and envy. *Regulation*. Summer. pp. 14-15.
- Salovey, P. – Rodin, J. [1984]: Some antecedents and consequences of social comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 47, pp. 780-792.
- Salovey, P. – Rodin, J. [1985]: Jealousy and envy: the dark side of emotion. *Psychology Today*, Vol. 19, pp. 32-34.
- Sartre, J. P. [1936]: *Esquisse d'une théorie des émotions*. Paris, Herman.
- Schafer R. [1976]: A new language for psychoanalysis. New Haven, Yale University Press.
- Scherer, K. R. [2005]: What are emotions? And how can they be measured? *Social Science Information*, Vol. 44, No. 4, pp. 695-729.

- Schoeck, H. [1966]: *Envy: A Theory of Social Behavior*. Glenny and Ross (trans.), New York, Harcourt, Brace.
- Scitovsky Tibor (1990 [1976]): *Az örömtelen gazdaság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- Senik, C. [2006]: *Ambition and Jealousy: Income Interactions in the „Old” Europe versus the „New” Europe and the United States*. Discussion Paper, IZA DP No. 2083, April.
- Simon, H. [1982]: *Models of Bounded Rationality*. Vol. 2, MIT Press, Cambridge, MA.
- Smith, A. [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- Smith, R. H. – Kim, S. H. [2007]: *Comprehending Envy*. *Psychological Bulletin*, Vol. 133, No. 1, pp. 46–64.
- Smith R. H. H. – Kim S. H. – Parrott W. G. [1988]: *Envy and Jealousy: Semantic Problems and Experiential Distinctions*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 14, No. 2, pp. 401-409.
- Solnick, S. J. – Hemenway, D. [1998]: *Is more always better?: A survey on positional concerns*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 37. pp. 373-383.
- Solomon, R. [1980]: *Emotions and choice. Explaining the emotions*. A. Rorty (Ed.), Berkeley and Los Angeles, University of California Press.
- Sousa, R. de [1987]: *The rationality of emotion*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Spacks, P. M. [1995]: *Boredom*. Chicago, U. of Chicago Press.
- Spielman, P. M. [1971]: *Envy and jealousy: an attempt at clarification*. *Psychoanalysis Quarterly*, 40, pp. 59-82.
- Stark, A. [2002]: *Beyond Choice: Rethinking the Post-rawlsian Debate over Egalitarian Justice*, *Political Theory*, Vol. 30., No. 1., p. 36.
- Stenning, A. [2004]: *The Transformation of Life, Work and Community in Post-Socialist Europe: A Westerner Studies Nowa Huta*. *Geographia Polonica*, Autumn, Vol. 78, No. 1, pp. 5-7.
- Stepanova, O. – Coley, J. D. [2002]: *The green-eyed monster: Concepts of envy and jealousy in Russian and English*. *Journal of Cognition and Culture*, Vol. 2, pp. 235-262.
- Stouffer, S. A. – Suchman, E. A. – DeVinney, L. C. – Star, S. A. –Williams, R. M. Jr. [1949]: *Studies in Social Psychology in World War II: The American Soldier*. Princeton University Press.

- Szokolszky Ágnes [2004]: Kutatómunka a pszichológiában. Metodológia, módszerek, gyakorlat. Budapest. Osiris Kiadó.
- Takahashi, H. – Kato, M. – Matsuura, M. – Mobbs, D. – Suhara, T. – Okubo, Y. [2009]: When Your Gain Is My Pain and Your Pain Is My Gain: Neural Correlates of Envy and Schadenfreude. *Science*, 323 (5916), pp. 937-939.
- Taubman, W. – Taubman, J. [1989]: Moscow Spring. New York, Summit Books.
- Thaler, R. H. [2000]: From Homo Economicus to Homo Sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 1. (Winter), pp. 133-141.
- Theesfeld, I. [2004]: Constraints on Collective Action in a Transitional Economy: The Case of Bulgaria's Irrigation Sector. *World Development*, Vol. 32, No. 2, pp. 251-271.
- Tillmann, G. [2005]: The equity-efficiency trade-off reconsidered. *Social Choice and Welfare*, Vol. 24, pp. 63-81.
- Tocqueville, A. de [1835/1969]: *Democracy in America*. New York, Anchor Books.
- Tóth, L. [2004]: Trust: a transaction cost influencing psychological mechanism. *Competitio*, III. Évfolyam, 1. szám, 2004 április.
- Tóth Lilla [2003]: Siker és bizalom egy nagyközség vállalkozói körében. BKAÉ Ph.D. értekezés, Budapest.
- Tucci, G. [2003]: Envy Reduction in Economics: Equity, Altruism and „Cultural Group Selection”. *Journal of Public Finance and Public Choice*, Vol. XXI.
- Tversky, A. – Griffin, D. [1991]: Endowment and contrast in judgments of well-being. Zeckhauser, R.J.(Ed.), *Strategy and Choice*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 297-319.
- Tyler, C. [2004]: *Markets and Cultural Voices*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Valente, S. [2006]: Trade, Envy and Growth: International Status Seeking in a Two-Country World. MPRA Paper 1095, University Library of Munich, Germany.
- Varian, H. R. [1974]: Equity, Envy and Efficiency. *Journal of Economic Theory*, 9, 63-91. old.
- Veblen, T. [1899]: *The Theory of the Leisure Class*. London MacMillan Co.
- Vecchio, R. P. [2000]: Negative Emotion in the Workplace: Employee Jealousy and Envy. *International Journal of Stress Management*, 7, pp. 161-179 (lead article).
- Vecchio, R. P. [2005]: Explorations in Employee Envy: Feeling Envious and Feeling Envied. *Cognition and Emotion*, 19, pp. 69-81.

- Wigley, S. [2000]: Impartiality and Envy. Paper for the Political Studies Association-UK 50th Annual Conference, 10-13 April, London.
- Williams, B. [1993]: Shame and Necessity. Berkley, U. of California Press
- Williamson, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.
- Zajonc, R. [2003]: Érzelmek a társas kapcsolatokban és megismerésben. Osiris Kiadó, Budapest.
- Zhang, X. – Sang, Y. [1987]: Chinese Lives: An Oral History of Contemporary China. W. J. F. Jenner and Delia Davin (eds.), translated by the editors and Cheng Linglang, Gladys Yang, Judy Burrows, Jeffrey C. Kinkley, Carole Murray and Geremie Barme, New York, Pantheon Books.
- Zizzo, D. J. [2007]: The Cognitive and Behavioral Economics of Envy. Prepared for Richard H. Smith (ed.), „Envy: Theory and Practice”, Oxford University Press (Affective Science Series), forthcoming.
- Zizzo, D. J. – Oswald, A. [2001]: Are People Willing to Pay to Reduce Others' Incomes? *Annalesd'Economie et de Statistique*, July/December, pp. 39-64.